




理性，建设性

# 经济观察报

The Economic Observer

2011 年 1 月 10 日　星期一
NO.502 期
每逢星期一出版　本期 56 版
国内统一刊号:CN37-0027
邮发代号:23-327
零售价:RMB3.00 元　HK$10.00








**控烟失效症结** >09

控烟不利现状背后最大原因在于中国烟草行业的国家专卖制度和“政企合一”



**把完整的土地所有权还给农民** >41

中国不是市场的东西多了,但是偏偏在住房这个最基本的问题上让市场解决一切,这是不可能的



**基金备案制渐近** >17

新基金发行推进备案制管理有所突破,除了创新产品,常规新基金的发行将从核准制改为备案制








特别推荐

一季度经济学人调查报告
高通胀可能持续到二、三季度　06 版

PE 家笔记　黄煜
血制品行业的机会与逻辑　31 版

薛兆丰
论堵　44 版

新闻

财政性教育投入 2012 年要计 GDP 4% ……… 03 版

进出口向重点城市倾斜 商务部酝酿扶持政策 ……… 04 版

国土部浇灭成都“地票”交易 农地流转政策意见不一 ……… 05 版

2011 全球经济 旧格局与新秩序 ……… 08 版

三大期交所试点“大合约” 80%散户将被出局 ……… 20 版

挑战传统零售渠道 中石化非油业务锁定 200 亿 ……… 28 版

北京青塔集资房窘境 ……… 37 版


## 温州民企报告:去年不赚钱

本报记者 陈周锡 温州报道

春节即将来临，温州商人阿胜回顾过去一年他的沙发厂经营状况,得出的结论是:不赚钱。

与阿胜一样，众多温州民营企业主反映,2010 年他们的销售额增长不少,但利润却大幅下降，甚至有的比金融危机时还要差。温州中小企业协会会长周德文说，现在大量传统中小企业毛利润率只有 1%到 3%,“生存压力比金融危机时还要大。”

两年前金融危机时，众多温州企业外销锐减，致使一些企业关闭、停产半停产。2010 年的情况有所不同，去年大量温州传统企业的经营压力，主要来自劳动力成本上升、原材料价格上涨、人民币升值等。

在无力转型升级背景下,一些企业只能选择“离场”。据有关部门统计,2010 年温州 2000 多家企业被吊销营业执照，其中半数为制造及与制造关联的企业。尽管这比 2008 年该市注销 3000 多家企业要好一些，但“利润大缩减”依然令企业形势严峻。

### 销售额增长,利润下降

去年 12 月 26 日，阿胜顾不上吃晚饭,把一车沙发运往 80 多公里外的一家规模比较大的经销商门店。

下转 08 版

经济观察报 The Economic Observer　日本経済新聞　매일경제

## 中日韩企业领军者联合调查

正在展开的亚洲时代,中国、日本和韩国将扮演关键角色。我们试图通过调查位于这些地区的企业领导者对此的想法,设想未来的发展趋势,以期对企业关键决策,有启发作用。

《经济观察报》联合日本最大的专业经济媒体《日本经济新闻》、韩国最大的专业经济媒体《每日经济新闻》对三国企业的领导者就经济领域的关键话题进行了一项联合调查。本次调查于 2010 年 12 月 6 日~30 日进行,共收到来自中国、日本、韩国不同行业、规模的 345 名企业核心高管的回复。

这个联合调查或有助于您探索如下问题:

中日韩企业的高管们如何安排并购、投资、研发以及招聘等活动?

中日韩企业的高管们对于经济、汇率、贸易前景的看法如何?

>>详见 25–26 版



## 地价纳入计征范围 房产税新政隐秘铺开

本报记者 席斯 北京报道

一份不起眼的通知中，被赋予更多内容的房产税上路了。

上周，财政部和国税总局发布了一份名为《安置残疾人就业单位城镇土地使用税政策等通知》的文件,文件共包含三个方面的政策内容。“后两条是关于房产税修改的，这两条修改影响范围和深度都很大。”一位地方税务官员说。

这位官员所称的“后两条”,一条是规定,出租房产,签有免收租金期限的,免收租金期间由产权所有人按照房产原值缴纳房产税;另一条则规定了如何将地价计入房产原值征收房产税问题。

这份文件在 2010 年 12 月 21 日签发,今年 1 月 6 日公布。“我们开始都没注意到,因为放在其他政策下面,很隐蔽。”在地方税务部门看来,这正体现了政策制定者的智慧,“房产税现在太敏感了,一个小的动作可能引起很大震荡,这样低调的铺开可能更顺利”。

“房产税各种政策条款应该会逐步出台,而不是一下子。”一位地方税务官员分析说。

下转 08 版

社论 Editorial

## 保障房“军令状”亟待完善

一场浩大“运动”之后,2010 年度“住有所居”的公共服务工程交出答卷。

这是一次典型的中国式惠顾民生样本。在 2010 年 5 月,高房价令主管居住的住建部与各省市强签“军令状”,年内必须完成保障房建造数量。尽管责任指向了各地方的行政长官,但事实上,对于基层政府来说属于纯粹开支的保障房,地方财政意愿薄弱。

2010 年秋季时，来自全国人大的一份调研报告显示:“截至今年 8 月底，各地 2009 年的保障房开工率最好的也只完成 80%,有些则还不到 40%。而 2010 年的计划很多还处于零开工。”此后,保障住宅建造抢工轰然开始,一些地方竟然挂出“百日会战”的标幅。集体冲刺往往能带来令人目眩的结果,2010 年全年保障房建造总量宣告完成。但这个消息传出的同时,却是房价的继续攀升。

保障房的建造可以突击完成,但分配环节却难有“完成”标准可做衡量,因此虽有公开监督、有核查程序，保障房分配却难尽如民意。不同类型的保障房,分配结果有着不同的“戏剧性”场景。

深圳最近的保障房分配名单中,有多个申请者住在价格不菲的“豪宅”中,有 10 户申请家庭拥有两辆私家车;北京市昌平区山峡村被拆迁后,村民们一直等待着回迁房,但三年过去了,村民仍未等来房讯,偶然的机会让村民发现,协议上详细注明的楼号、房间号确实存在,但已经不是他们的回迁房,而变身为对外销售的商品房。在京城著名的唐家岭,曾经以一曲《蚁族》唱哭政协委员的吉他歌手,或许不知道,唐家岭的公租房建造有望,但除非他把手中的吉他换成鼠标,把乐谱换成程序,否则公租房与他无缘,因为唐家岭公租房将“包租”给百度公司,用于员工居住条件改善。保障房分配加塞、拆迁房瞒天过海、公租房嫁入了豪门。

这让人对 2011 年年初新“军令状”运动的真实效果难免心生怀疑。政府新的豪言壮语是:“2011 年全国保障房建设目标大幅提高到 1000 万套，为督促地方政府完成这一艰巨任务,住建部近期将与各省级政府签订军令状”。

政府对保障房高度强调。2011 年,如果一个地区保障房土地建设指标没有完成,就禁止商品房土地拍卖。也就是说,土地供应将首先用于保障房,其次是商品房。这意味着商品房供应量将会继续变小。几乎不用仔细推理,我们就知道这必定意味着房价将会更高。因为政府此举减少了商品房的土地供给,基于简单的供求关系考量,高需求必然推动房价上升。

一边是政府负责的保障房,一边是由市场调节价格的商品房。政府倾力建造保障房,以保证低收入人群的居住改善,而商品房则任由价格规律调整,这看起来是一个说得过去的逻辑。但是,事实并非如此简单。正如我们在 2010 年的保障房建设过程中所看到的那样,事实的一面是由于商品房土地供给减少,供求进一步失衡推高了市场房价;事实的另外一面则是,由于保障房分配过程中难以掌控的因素,保障房往往难以惠及真正需要的人群,反而被偷梁换柱。

当一个机体的瑕疵被正当的部分反复掩盖时,从制度层面的纠错其实已经无路可寻。

美国著名法哲学家富勒曾说,“一个真正的制度包含着自己的道德性，即内在道德或程序自然法,一旦所施行的制度没能蕴含道德性质,就会导致一个根本不宜称为制度的东西。”公开、公正当然是任何一个制度所标榜的字眼儿，但当程序中没有道德制约时，即便是市场经济，也是所称坏的市场经济,“竞争”反而成为公权力肆意获取利益的借口,公开反而成为公共资源被不正当分配的遮掩。

毫无疑问无人能反对政府对保障房建设的热情,但是这之后隐藏的诸种弊端却可能被这种正当性掩盖。这正是我们对建设保障房的军令状忧心忡忡的原因。

电厂都想要煤，煤矿却想把煤供给冶金企业，真正的协调者不肯出面

## *煤电订货 48 小时*

张向东/ 文

1 月 6 日,下午三点,南宁万豪酒店三楼会议室。

会议尚未正式开始,调侃、笑声不时出现,有点像是一场新春派对。

这是 2011 年中国电煤合同汇总会电力主会场,各电力企业的“大佬们”已经满坐。不过,国家发改委、铁道部、交通部无一人到会,这是一场被取消一年后又重启的煤炭“订货会”。

几分钟后,会议正式开始。政府指派的此次协调电力企业的代表——中能电力燃料公司的副总经理朱宁说,这次会议重点是按照国家发改委 2880 号文(即《国家发改委关于做好 2011 年煤炭产运需衔接工作的通知》),对之前电煤双方签订的 2011 年煤电合同,进行逐笔核对。

来南宁之前,煤炭运销协会和中能两家协调者统一起草了此次南宁会议审核合同的指导意见,并上报国家发改委报批。得到批示后,就按照这个意见来审合同。

在朱宁介绍中,意见的几个原则包括：保重点电煤数量，重点是 3.8 亿吨重点监管合同不能少;最终汇总的 2011 年重点电煤合同应该符合数量、质量、价格的合同条款等。

朱宁的这一说法与先期抵达南宁会场的煤炭企业召开的会议上所讲的内容略有不同。在煤炭会议中,南宁会议主要工作仅集中在确保 3.8 亿吨重点监管合同不能动。

### 订货会重启

此次南宁煤炭订货会,煤炭企业先电力企业一天抵达。1 月 5 日,在煤炭主会场南宁万豪酒店,中国煤炭运销协会已召集煤炭方面开会。会议上,出席的除中煤、神华之外,还包括地方煤炭厅和矿务局的官员。煤炭方面的组织者是运销协会信息部主任李昕。

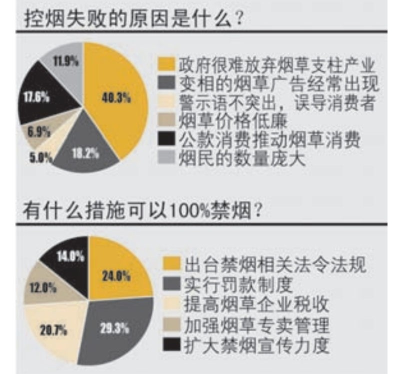
李昕说,不管想什么办法,此次会议要确保纳入国家重点监管的 3.8 亿吨合同一个都不能动。完成这一任务,南宁会议基本就算成功了。

在外界看来,这原本也许就是一场不需要召开的会议。截至 2010 年 12 月 31 日 24 时，全国煤炭合同汇总总量超过 15 亿吨，远远超出国家发改委确定的 9.32 亿吨的框架量。

下转 04 版

一周调查

中国该怎么禁烟?




参与投票总人数:1177

调查详情请登录经济观察网 www.eeo.com.cn

致读者

本期随报赠送《书评增刊》,数量有限,赠完为止。欢迎登陆 www.eeo.com.cn 下载电子版





版权声明

本报刊发的所有文字、图片、表格,如需转载或使用，须经本报书面许可或授权,并须标明出处。已获授权者如改动本报刊发的文章或标题,敬请标明。对不当使用者,本报保留依法追究之权利。

本报常年法律顾问
北京市大成律师事务所
项武君　张念春　刘世杰



客户服务热线
800-810-9060


OMEGA
www.omegawatches.cn
Ω
OMEGA
PRESENTS
Ladymatic
妮可·基德曼
完美演绎
OMEGA
Ladymatic
CO-AXIAL
CHRONOMETER
北京 ✆(010) 8518 7188 上海 ✆(021) 6287 8686 广州 ✆(020) 8365 2992 沈阳 ✆(024) 2358 9877

# 财政性教育投入 2012 年要计 GDP 4%

本报记者 席斯 康怡 实习记者 范洋 北京报道

中国各级政府正在为大幅增加教育投入做筹划。

按照 2010 年 5 月份公布的国家中长期教育发展改革规划纲要,要“提高国家财政性教育经费支出占国内生产总值比例,2012 年达到 4%”。

本报获悉,要达到这一目标,全国财政用于教育的支出,从 2010 年开始的三年内需要新增 1.3 万亿元。

目前,各级政府在 2011 年年初预算中规定,当年财政教育支出占财政总支出的比重要逐年提高,年底超收收入主要用于教育支出。其中,一些省份从 2011 年开始提高了地方教育附加收费标准,甚至从土地出让净收入中提取 10%用于教育投入。

## 三年共增 1.3 万亿

根据教育部公布的数据,2009 年财政性教育经费 12231 亿元,比上年增长 17.05%,占 GDP 的比重提高到 3.59%。

而一位参与教改规划纲要的教育专家告诉本报,2010 年财政性教育经费可能新增了 3000 多亿,只是“目前具体的数据还没有公布”。

“新增的 1.3 万亿是三年滚动增加的支出。”一位学者解释,比如以 2009 年 1.2 万亿为基数,2010 年增加 3000 多亿,2011 年比 2009 年增加 4000 多亿,2012 年比 2009 年增加 5000 多亿,因此到 2012 年,全国的财政教育经费支出可能达到 1.8 万亿,占 GDP 的 4%。

目前看来,这 1.8 万亿需要逐笔细化落实,近日召开的各省财政工作会议都将落实教育经费投入当成头等大事来安排。

本报获悉,财政部曾在 2010 年下半年召开教育预算会,对纲要落实所需资金规模以及分年度投入计划和投入方向以及筹措资金方面进行研究落实。

财政部要求在年初预算中规定,中央和地方财政教育投入增长幅度要明显高于财政经常性收入增长幅度;而年底如果有超收收入,将主要用于教育经费支出;当年财政教育支出占财政总支出的比重原则上要高于上年。

据了解,2009 年江苏省财政性教育经费达 740 亿元,教育支出已成为公共财政的第一大支出。江苏省通过分类核定市县各级财政教育支出占一般预算支出比例的办法,将支出责任分解到各地。

而四川省财政厅计划到 2012 年,新增财政收入的 80%将用于教育性支出。为筹措资金,四川省将地方教育附加征收比率统一调整为 2%,以增加教育投入来源。

教育费附加是按照增值税、营业税和消费税的 3%征收的收费项目,而地方教育附加同样以三个税为基数征收,过去有些地方不征收,有些按 1%或最高 1.5%征收。

2011 年开始,四川、江西等很多省将这一比例调高为 2%。2009 年教育费附加和地方教育附加累计 650 亿。“过去一些地方只征教育费附加,没收地方教育附加,如果提高后者比例为 2%,并且两项收费足额征收,这一部分增量还是比较明显的。”一位地方税务官员说。

江西省作为欠发达地区,为筹措资金动用了土地出让收入。江西省要求,当年土地出让收入在扣除相关费用后按 10%的比例计提教育资金,重点支持农村教育事业发展。陕西省根据年度投入计划,在未来两年每年需要增加 120 亿投入教育。

财政部要求,地方各级政府在年初预算、预算执行和年终决算中的超收入分配都要体现法定增长的要求,新增财力重点用于教育事业。

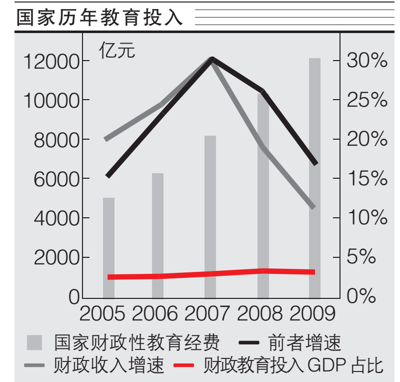
“其实 GDP 总量小的一些省市,达到 4%反而容易,但这 4%并不能说明实际的教育服务水平,所以对这个百分比不能定得太死。”一位西部省份财政官员说。

一些 GDP 规模大,人口多,但财政收入占比不高的省份任务显得更艰巨,“尤其那些 GDP 水分比较大的地方,难度会很大。”一位学者说。

“教育财政的钱三分之二需要地方投入,如果地方的资金能够保障,这个目标实现起来就很容易了。”上述参与教改规划纲要编制的教育专家称。

财政部希望对年度投入计划,通过出台奖惩政策和专项检查等手段,督促地方政府将教育投入放在优先位置。

国家历年教育投入




数据来源:国家统计局

## 教育投向规划很细

1.3 万亿投入主要投向哪里,成了很多人关注的焦点。

据记者了解,各级财政下一步教育经费投入主要增长点在农村学前教育上。上海市教育科学研究院原院长胡瑞文说,农村学前教育现在普及率还不到 40%,学前一年的教育也不到 60%。

据地方教育部门反映,县乡幼儿园几乎都是民办,政府目前在学前教育上投入相对较弱,尤其在农村学前教育上投入更少。

根据 2009 年全国教育经费统计年鉴,高等学校经费投入 3790 亿,与中学投入相同,小学则有 3390 亿,幼儿园只有 195 亿。胡瑞文认为,“农村学前一年的教育应该政府买单,三四岁可以不管,但是五岁的时候应该管。”

近年各级财政在义务教育保障机制上投入颇大,建立了农村义务教育保障机制,中央财政通过转移支付给予补贴,地方政府做出配套。这个机制中,中央财政包揽了西部省市 80%的经费,中部省市 60%的经费,东部沿海省市视情况给予不同补贴。

义务教育这块从中央到地方有了一个相对稳定的投入机制,在实现 4%的目标过程中,将提高欠发达地区生均经费标准。目前生均教育公用经费最高和最低的省份相差 11 倍。

此外,职业教育加大投入,对高校债务的化解也提上日程。有教育专家预计,高校债务可能在 2000 亿以上。

这次财政部门在教育投入中规划做得很细,甚至对校园安保投入以及校车购置和维护投入都考虑进来。其中,中央财政下拨专项资金 38.89 亿元,对全国义务教育阶段学校的校园安保设备设施给予一次性补助。

# 外管局出手 汇改升级“组合拳”

本报记者 欧阳晓红 北京报道

从做市商分类,到出口收入存放境外,随着政策“组合拳”逐个亮相,外汇管理重点领域的改革正在悉数推进。

在目前推出的系列外汇新政中,业界似乎嗅出了汇改升级的信号。

“当利率市场化被提上日程表的时候,汇率的市场化自然也在考量之中。”中央人民银行研究生部教授吴念鲁说。而一位外管局人士亦表示推出的新政不乏“通盘考虑”。

该外管局人士说,现在随着形势的变化,有必要加强远期掉期交易的活跃度与流动性。此话背后的潜台词是,将规避汇率风险的远期掉期市场做起来,铺路人民币汇率弹性的进一步加强,以及推进人民币国际化。

## 汇改升级

外管局近期颁发的《关于合作办理远期结售汇业务有关问题的通知》(汇发[2010]62 号)是一份旨在提高金融机构为客户提供规避汇率风险服务能力的文件。文件称,合作办理远期结售汇业务,是指境内不具备经营远期结售汇业务资格的银行及其分支机构与具备经营远期结售汇业务资格的银行及其分支机构合作为客户办理远期结售汇相关业务。换言之,外管局希望没有远期结售汇业务资格的银行也能通过某种方式规避汇率风险。

> 央行工作会议将“稳物价”列为当前和今后一个时期的主要任务。一位央行官员认为,人民币升值可以一定程度上抑制通胀

文件规避汇率风险的考虑看起来并非杞人忧天。始于去年末截至今年 1 月 4 日的“十连升”调动了人们的敏感神经——人民币升值提速?

“看市场变化与国内外宏观形势,具体有很多考量因素,也不是央行一方所能控制的。”上述接近央行人士称。

不过,去年底人民币对美元中间价 3%的升值幅度被视为契合了央行的预期目标;今年业界普遍预期人民币升幅 5%。对此,上述人士不予置否。

渣打银行全球研究金融市场部经济分析师严瑾则认为,目前看中国各种经济数据都不错,人民币没有理由不升,全年升幅在 6%至 7%。上半年会看到快速升值,下半年则放慢升幅。

更多的专家则预测央行今年设定的目标在 5%,而且升值幅度很可能是前高后低。那么,既然有了一个升值预期目标,就需要对冲汇率风险;远期掉期交易无疑是理想的对冲工具,而有了工具之外,还要把这个市场的交易量做起来。外管局人士说,做市商分类的用意正是在于此。

与此同时,央行 1 月 5 日至 6 日的工作会议将“稳物价”列为当前和今后一个时期的主要任务。一位央行官员认为,人民币升值可以一定程度上抑制通胀。

而多位银行交易员称,尽管 1 月 5 日、6 日人民币对美元中间价连续回落,但依然改变不了上半年人民币加快升值的趋势。

也因此,做市商分层制度、合作办理远期结售汇业务之新举措显得势在必行。

## “组合拳”

上述新政之外,近日外管局推出的“出口收入存放境外”新政也受到业界极大关注。外管局称,此举能提高境内企业资金使用效率,进一步促进贸易便利化,支持境内企业“走出去”。

银河证券首席经济学家左晓蕾说,非强制性结汇,流入时可免遭结汇风险,流出时又能防范购汇风险,索性就留在境外。

吴念鲁认为,非强制结汇政策等于是分散了央行的汇率风险,由企业自主承担汇率风险。

一位外管局人士说,汇率的长期固定相当于政府提供了一种隐性的汇率担保,会吸引无风险套利的资本大量流动。例如,在没有汇率风险的情况下,如果国内利率高于国外,国内企业会大量对外举债特别举借短期外债,而且不会进行套期保值,从而埋下巨大的货币错配和期限错配隐患。

“一旦市场环境发生变化,就会引发资金集中流出,引发货币和债务危机。”这位人士说。

外管局局长易纲撰文指出,三元冲突,即一国在独立的货币政策、固定汇率制和资本自由流动三个目标中仅能选择两个。作为一个大国,中国不可能放弃货币政策的独立性,因此要在固定汇率和资本自由流动之间作出选择,一定程度上是在稳定和效率之间进行权衡,从长期看,资本自由流动和浮动的汇率制度将是中国的必然选择。

一位央行接近人士透露,易纲的目标是满足 2.5 个要求,即在保持货币政策独立性与增强人民币弹性,又要维持稳定的多难情况下,对应的做法是,逐步推进资本项目可兑换。

“综合来看,目前一系列外汇新政都是在上述思路模型框架下推出来的。”吴念鲁说。




自1903年起为中国客户服务,矢志不渝地为您的成功努力

苏格兰皇家银行拥有近300年的历史,进入中国市场长达一个世纪之久。在此期间,我们与蓬勃发展的中国市场共同成长,鼎力协助本地客户取得成功。

展望未来,苏格兰皇家银行对中国的业务充满信心。我们承诺将一如既往地以出色的专业知识及完善的客户服务助您继续走向辉煌。

www.rbsbank.com.cn

RBS™ 苏格兰皇家银行

# 进出口向重点城市倾斜 商务部酝酿扶持政策

本报记者 张斌 北京报道

在企业的自发行为下，中国的外贸领域正在出现两个新趋势。

各省中心城市的贸易额比重在上升，同时，制造业企业服务环节分离，服务业“入住”中心城市。

个别地方政府已经有了相关的政策反应，国家商务部也正在酝酿新的引导和支持政策，“生产性服务业贸易试点城市”还是个很不成熟的想法，不过可以确定，发展服务业是下一个五年规划的重点。

## 两个趋势

商务部统计显示，近些年在同一个省中，进出口逐渐向某一个重点城市倾斜。商务部的一位官员说：“云南的昆明，浙江的宁波，辽宁的大连等等，这种趋势都很明显。”

几年前昆明市出口额在整个云南省的比重还不到20%。

2009年，受国际经济形势的影响，云南省的外贸整体呈现下降趋势，但昆明市外贸总额继续位居全省首位。昆明海关提供的数据，2009年昆明市对外贸易总额56.3亿美元，占全省的外贸总额已经上升到70.2%。

“这个比重2010年还在上升。”上述商务部官员说，“宁波的情况更为明显。”

宁波经贸局的一位官员说，宁波外贸出口已经占到了全国出口3%，在全国31个省、5个单列市当中，宁波的外贸出口已经进入了前10。

“在浙江省，我们的外贸出口现在已经占全省的1/3，这个比例仍在提高。”他说。

第二个趋势是制造业与服务业分离，服务业“入住”中心城市，单纯的制造业逐步外迁出去。

“我们发现很多做出口的公司现在越来越倾向于通过专业性的贸易公司来出口，一些有实力的企业将制造企业分离成立进出口贸易服务公司。原来是大而全、小而全，现在则朝着分工精细化的方向发展。”上述商务部人士说。

制造业撤离中心城市的过程，同时也是服务业成长的过程，尤其是生产性服务业的增加。

“十一五”期间，宁波市的服务业发展迅速。宁波三次产业构成由2005年的5.4：54.8：39.8调整到去年的4.4：53.3：42.3。

上述宁波市经贸局的官员说：“依托港口优势和产业基础，宁波服务业以进出口贸易、物流为龙头的生产性服务业特色优势日趋明显。”

国家发改委国土开发与地区经济研究所研究员申兵分析，中心城市在制造业外迁的同时，进行着职能的调整和转换，财政金融、管理、专业服务和信息传播等服务业的机构和就业明显增长，服务业成为中心城市的主导产业。

> 各省中心城市的贸易额比重在上升，同时，制造业企业服务环节分离，服务业“入住”中心城市

1996年与1977年相比，东京、纽约和伦敦第二产业就业比重显著下降，而第三产业就业比重分别提高了8.2、16.6和15.5个百分点。

“中国的这种分离与外迁刚刚开始。”上述商务部人士说。

## 政策反应

地方政府已经注意到这两种趋势，并拿出针对性的措施推动其发展。

2010年底，广东省中山市市政府印发了《关于推进制造业企业服务环节分离发展生产性服务业的实施意见》(以下简称《意见》)。

根据《意见》，中山未来将以大企业集团、行业龙头骨干企业为分离重点，通过几年的努力，分离发展一批生产性服务业企业，并建设形成2–3个生产性服务业集聚区(功能区)，把中山打造成为珠三角西岸重要的产业服务中心。

中山市发改局的一位官员说：“我们调研发现一些大的企业已经开始自发地分离，这次政策的出台是顺应趋势，给其助力。”

《意见》中，对分离设立的生产性服务企业，将给予税收减免或者优惠。

“其实，山东滨州等城市早就有了类似的政策，他们发展得很好。”上述中山市发改局的人士说。

这两个变化，商务部也给予了充分关注，并在考虑相应的辅助政策。

从以上两个趋势可以发现，贸易在各省的中心城市的比重正在加强，这些城市中也将涌现出越来越多的为进出口服务的专业性贸易公司。

“我们目前的想法是在这些中心城市成立生产性服务业贸易试点城市，不过名字和具体的构造还没有成型。想象中是模仿去年刚刚挂牌运行的国家设计中心，打造几个试点城市。”上述商务部官员说。

他还表示：“发展服务业是今年乃至‘十二五’的一个重点，两个新趋势的出现正好符合我们的发展方向。商务部将会在这个方面积极地研究配套政策。”




# 煤电订货48小时

上接01版

不过，面对如此“可喜”的数据和成果，国家发改委不仅一点都高兴不起来，甚至可能还有点愤怒。

2011年煤炭供需合同中，国家发改委最想要的是纳入监管的全国重点电煤的有效合同，这一规模为3.8亿吨（2010年度单笔数量30万吨以上合同汇总而来）。按照国家发改委对煤炭企业召开的内部会议上的说法，这个规模是保证全国电力安全的底线。

煤炭运销协会上报的总量超过15亿吨合同中，这纳入监管的3.8亿吨重点合同，报上来的仅有2.62亿吨。政府要求死保的底线，还有31%没有落实。

如果合同落入到重点监管之内，意味着价格没有丝毫动弹的余地，不过，冶金煤和化工煤的价格比电煤高出不少，这是煤炭企业的利润所在。对于国家发改委来说，2011年要严格控制冶金用煤，因为冶金是高耗能行业，而要确保电煤增加。

国家发改委要求，这3.8亿吨合同在2011年度比照上年，保持运力不变、流向不变、价格不变。此外，整体全国2011年需要衔接7.69亿吨的任务量，也不能减少。

朱宁说，这次南宁核对合同，首先是确保重点合同的数量。具体价格，由于我们看不到，所以无法核对。朱宁说完，环视会场。一些代表开始在这间密闭的会议室内抽烟。

随后，电力企业开始提意见：现在开会等于重新给煤炭企业一个集中商量的机会，对合同重新折腾。时间有限，电厂的心态也变了，大家都急着签，因为如果不签，其他人签了，最后煤矿的框架和运力都没有了。所以，这几天在南宁签的，肯定比之前签的还要差。

## 重新瓜分电煤

此前一天，煤炭运销协会开始对产煤各省合同签订情况提出整改意见。

在5日下午的煤炭会议上，李昕对河南的代表说，河南的问题首先是平煤集团，现在还欠着南阳一家企业40万吨的重点监管合同没签。“先把这个量补上去，平煤的账就算平了。”

河南问题最严重的地方是义马，电煤总量已经签超了，但重点监管的565万吨，今年只签了325万吨。此外，义马还拆分原本属于国家重点监管的大合同，比如给国电一笔40万吨的合同，被拆成4笔10万的合同，给华电的也是如此。

李欣说，这等于是今年严重违规行为，拆分大合同，逃避监管。李昕说出此话时，会场的一些地方煤炭代表露出了暧昧的微笑。这几笔必须调回来，李昕说，现在电煤超了，重点监管的却少了200多万吨，这根本说不过去。

此前签订的15多亿吨的合同，冶金煤化工煤在增加，电煤却在减少。局面走向了与政府意图相反的方向。

河南的代表听后，将问题挨个核实记下，然后出去给企业打电话。

煤炭运销协会要求是：重点监管合同必须死保3.8亿吨。李昕说，大家赶快改过来，如果确实有问题需要调整的，要求有文字资料，这样也好跟国家发改委交代。

一些代表离开会议室后，便来几步之远的一个现场数据中心。5日当天下午四点多，数据中心的人说，很多都已经改过来了。一些省份的代表在酒店的走廊里，商量如何解释大规模减少重点电煤的做法。

整个煤炭会场一片平和，没有争吵，偶尔一两声会意的偷笑。

不过对于电厂来说，“其他的”事，才是此次南宁会议最重要的事。因为这里面包含着价格、兑现率、如何达成一个双方都不提意见的合同上报。

## 电厂内讧

第二天，电力的内部会议刚开始不久，矛盾就已经转移到了对合同价格的核查上。

重庆电力方面的代表率先发言，由于重庆没有纳入2011年的框架内，因此电厂将重庆的电煤价格提高110元每吨。

在电厂看来，电力和煤炭对国家发改委的文件的理解是不一样的，因此必须有国家发改委的人在场才好协调。

中电投的人士说，电厂曾经盼着这次会上，国家发改委和铁道部能够纠偏，现在发改委和铁道部都不来，我们来这儿干什么，他们人都不来，这会还怎么开，就像两个车刮蹭了，警察死活不露面，快速交通事故处理办法也没出台，这怎么解决呢？

不过，假使他们来了又如何呢，知情人士说，相关部门的人担心参会后被批评过多干预市场运行。

一位国字号电厂代表称，南宁这个会只审数量，不审价格。大家只会饥不择食地急着签。这样下去，用不了多久，最多一个季度，价格司想要的保价格也保不了。

朱宁在会上多次表示，对于价格有意见的，企业可以及时提出，现场协调，协调不了的由发改委协调。

同时，她还建议电厂可以去煤炭的主会场去看看数据与合同是否准确一致。

一位电厂的人说，他去煤炭的会场看了一下，主会场的横幅是2011年全国煤炭行业供需合同衔接会总会，人家就问，我们搞的全国煤炭行业的合同汇总，和你们电力有什么关系？会场一片沉默。

电厂更为担心的是，按照国家发改委的意见，今年签的合同很可能成为以后几年的衔接基础。因此，对于电厂来说，南宁会议上的合同影响深远。

第一次集中开会就出现了如此情绪，让组织者中能燃料公司副总经理朱宁明显感到有些意外。朱宁说，来南宁之前，觉得大家还都挺一致的，没想到又有这么多新想法。

按照此次煤炭订货会的安排，1月9日，合同核对将基本结束，对存在问题集中纠正。解决不了的问题，回京统一报国家发改委。

国家发改委没有现身南宁会议现场，但是按照要求，煤炭运销协会和中能燃料每天晚上都需要联合上报一份会议进展总结。

# 国土部浇灭成都“地票”交易 农地流转政策意见不一

本报记者 降蕴彰 北京报道

短短半个月，成都为农村土地整治而创造的“地票”制就经历了冰火两重天，这个全国城乡统筹试点城市也因政策风向标地位，被卷入风口浪尖。

2010 年 12 月 24 日，国土资源部调控和监测司巡视员张婉丽等 7 人调研组抵达成都，就当地“地票”交易及农村土地整治情况对成都市国土资源局进行问询。四天后，成都农村产权交易所就发布公告，暂停第二场面向开发商的“地票”拍卖会。

此时距离成都首轮“地票”交易尚不足半个月，当时推出的 2000 亩国有建设用地指标，成交均价高达每亩 72.89 万元。

本报从国土资源部获悉，成都“地票”暂停的根本原因是违反了“城乡建设用地增减挂钩”政策。参与国土资源部 12 月 24 日问询的成都社科院一位负责人告诉本报，当时“7 个人分别来自国土部三个司，每个人提的问题都很尖锐”，但成都方面也显得很有准备，“通过摆事实、阐述理论依据和改革逻辑，详细汇报了改革的决心和目标”。

对于成都有关方面决定暂停“地票”的原因，上述负责人的回答是，“暂缓有政治上的考量”，也是“综合相关部门意见的结果”。

但知情人士透露，国土资源部出面“叫停”成都“地票”来自于更高层对农村土地整治工作的意见。

“中央农村工作领导小组副组长陈锡文同样持反对意见，在他看来包括成都在内，所有全国城镇建设用地增加与农村建设用地减少挂钩试点，对农民的拆迁补偿都太低，造成对农民的严重损害。”该人士表示。

## “持证准入”惹的祸

2010 年 12 月 16 日，成都市国土局发布《关于进一步完善国有经营性建设用地使用权出让“持证准入”制度的公告》称，自 2011 年 1 月 1 日起，凡是想在成都市拿地的开发商，必须先持有同等面积的“地票”。

而开发商要获得“地票”只有两种方式——一是直接参与农村土地综合整治项目，再有就是在成都农村产权交易所购买。在此基础上，成都市于公告发布的第二天举行了首次“地票”竞卖会。

事实上，早在 2010 年 8 月 5 日，成都市国土局就首次提出“持证准入”制度，按照当时政策规定，开发商拿地只有两条途径，购买“地票”之外，还有缴纳建设用地指标保证金的路子可走。但后来开发商都选择缴纳保证金的办法，并没有去购买“地票”。

但保证金并不能满足成都市进行农村土地综合整治的资金需求。

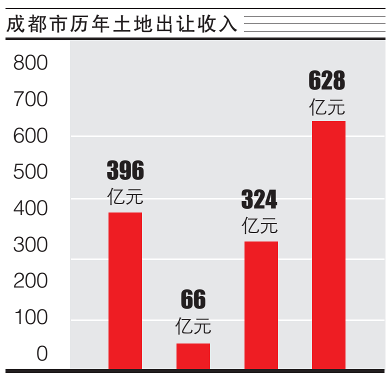
近两年，成都农村建设用地指标整理出来的成本一路高涨。“现在整理流转的农民宅基地至少每亩需要十几万元，有的每亩成本则高达五六十万元。”前述成都社科院的负责人表示。

按照成都市国土局的规划，到 2015 年，将对全市 500 多万亩农用地和 50 多万亩建设用地进行整理，这样总共至少需要投入资金 866 亿元，实现 61.5 万户农民的集中居住。

“由于农村拆建的投入成本太高，成都市事实上已经没钱搞农村土地综合整治了。”该人士表示。

为了进一步开发“地票”的价值，成都市出台了上述新“持证准入”制度，对“地票”和“拿地”资格的捆绑，直接带来了“地票”价格的飙升。

成都市历年土地出让收入




数据来源：中国指数研究院；CRIC

据了解，2010 年 12 月 17 日的竞卖会上，包括保利、万科等国内地产巨头和中石油等非地产大国企共计 179 家开发商参与竞拍。尽管成都农村产权交易所规定的起拍价是每亩 15 万元，但最后成交结果是最低每亩 46.5 万元，最高达到每亩 92 万元，2000 亩土地指标共拍出 14.578 亿元。

首次“地票”竞卖会的火爆让成都市政府尝到了甜头。然而，就在成都市国土局正筹划将第二次“地票”供应提高至 3000 亩时，国土资源部调研组突然而至的“考察”，将“地票”竞卖的“旺火”给浇灭了。

“仿佛坐上了‘过山车’，刚刚还是高潮，转眼就沉入谷底了。”成都农村产权交易所的一位负责人这样描述他的心情。

## “被叫停”的秘密

目前国内的“地票”制度仅在重庆、成都两地试行。经国务院批准，2008 年 12 月 4 日，重庆设立了全国首家农村土地交易所，推出了“地票”交易制度。

据了解，从成立至今，重庆农村土地交易所一共进行了 11 次地票交易，总计 1.8 万亩，成交金额 18.65 亿，成交均价 10.36 万元/亩，最高成交单价达到 14.33 万元/亩。

但同样是“地票”交易，成都与重庆有很大差异。 知情人士认为，关键之处在于，成都《公告》限定的“持证准入”制度，不仅将所有国有经营性建设用地都纳入其中，而且同时将农村建设用地的指标从国土部门之间扩展到了房地产企业。

即使在《公告》之前，成都农村建设用地的流转和“地票”交易也完全突破了相关政策规限的县域之内置换的原则。

成都国土局方面对此的解释是，2008 年“5·12”大地震发生之后，国土资源部给予了成都在土地增减挂钩方面几个特殊政策——其中包括，土地可以跨越县域流转，社会资金在农民宅基地上新盖的住宅可享有完全产权，可以将在用地增减挂钩获得指标交易的收入用于灾民的新居建设，而不需要事先经过国土资源部的验收、审核。




数据来源：中国房产信息集团 CFP/ 供图

成都在地震期间享有的全国独一无二的土地优惠政策一直延续到去年底。成都国土部门也积极向国土资源部争取，希望这种特殊政策能再延续。但在特殊政策结束之前，成都先后打出了“地票”结合“持证准入”的连环牌，在带来较快经济效益的同时，也招惹来很大的麻烦。

“除了被指责拍卖推高地价房价，在国内掀起不良示范效应之外，农地整治所产生的‘地票’升值收益大部分都归政府掌控，农民从土地增值收益中获益很少。”一位土地专家指出。

国内房地产高级经济师章林晓曾撰文表示，为热闹“地票”代价埋单的是购房者和全社会，而所谓通过“地票”，构建城市反哺农村、城乡统筹发展的长效机制的愿望，也可能会落空。

对于“地票”引来的强烈质疑，前述成都社科院负责人对本报记者表示，成都农地整治中，“80%–90%的收益都是农户所得”，“其余的收益是政府用来新居区的设施建设”。

他还告诉本报，成都方面对农户住宅的拆迁，很关键的一个步骤就是农户先主动提出“申请”，在经过成都相关部门批准后才准予实施，“农户不同意，根本不会去拆迁。”

## 看不见的“交锋”

事实上，2011 年 1 月初，就在成都“地票”交易被叫停之后不久，国务院《关于严格规范城乡建设用地增减挂钩试点切实做好农村土地整治工作的通知》开始下达至全国各省、区、直辖市。

更早的公开信息显示，在去年 11 月 10 日，温家宝主持召开了国务院常务会议，会议的重点内容就是“规范农村土地整治和城乡建设用地增减挂钩试点”。会议还强调，对违规者将追责“一把手”。

本报获悉，国土资源部叫停成都“地票”的根本原因在于，后者违反了“城乡建设用地增减挂钩”政策。而高层一直着重强调贯彻“城乡建设用地增减挂钩”的更深层次原因在于，在农地流转、增减挂钩指标等方面，相关决策层面的部分人士仍存在分歧。

包括北京大学教授周其仁、中国社科院人口与劳动经济研究所所长蔡昉等业内很有声望的专家代表，以及国家发改委、国土资源部的一些官员，一直明确支持成都城乡统筹。其中国土资源部方面甚至在土地流转中给予了成都特殊的土地增减“自主权”。

但知情人士告诉本报记者，国土资源部给予成都的年度用地指标，“最多也就四五万亩”。而根据成都国土局的数据，2010 年成都方面仅整理出来的农村建设用地指标就是 5 万多亩，远远超过了国土资源部下达给成都市的年度用地指标。

2010 年 11 月 17 日，成都“地票”交易被叫停一个月前，在国家发改委副主任彭森的率领下，由国家各部委联合组成的调研组还对成都做了为期 3 天的调研考察工作，调研组“认为成都实践在全国有着重要的示范意义”。

但与此同时，中央农村工作领导小组副组长、办公室主任陈锡文在接受媒体采访时表示，就目前而言，除了城镇规划区范围内，除了东部少数发达地区，真正具备拆并村庄条件的地方相当有限。

他同时表示，“城乡建设用地增减挂钩”试点，必须遵循几个原则：“先获得国土资源部给予的建设用地周转指标”、“置换进城使用的建设用地要纳入年度用地计划”、“指标置换进城后增值的土地收益必须全部返还当地农民”、“指标只能在县域内置换”。

照此衡量，成都城乡统筹很明显属于严重违规之列。

一位接近陈锡文的专家这样解释，陈锡文本人是坚决反对“农民上楼”、“宅基地换楼房”等集中居住的做法，对于成都城乡统筹实践中所推行的村民集中居住，陈锡文同样持反对意见，在他看来，包括成都在内，所有“全国城镇建设用地增加与农村建设用地减少挂钩试点”，对农民的拆迁补偿都太低，造成对农民的严重损害。

国务院发展研究中心副主任韩俊也坚持相同的看法。除了以维护农民利益为由，在陈锡文看来，全国很多地方盛行的居民住宅拆迁、村舍搬迁等治理过程中所带来的农地减少，对保护 18 亿亩耕地、保护粮食安全等都已造成危害。

本报最新获得的说法是，由于目前农地占补平衡的政策制定和监督均出自国土部门，因此有专家向高层建议，应强化农业部等涉农部门对农地政策的参与。

（本报记者宋尧、实习记者范洋对此文亦有贡献）





一季度经济学人
调查报告

# 高通胀可能持续到二、三季度

本报记者 康怡 李晓丹 实习记者 吴海珊 北京报道

高通胀还将持续多久？本报对部分顶尖的经济学家所做的问卷调查显示，2011年第二、三季度或将是高通胀结束的时间点，尽管经济学家普遍认为2011年将是中国经济“真实”复苏的一年，经济的平衡性加强，增长更加稳健，但是同时也需要警惕的是年中可能出现的“滞胀”的可能。

经济学人调查由经济观察报发起，每季度进行一次。受访者包括来自投行、研究机构和政府部门的中国最权威的经济学者。本次调查回收有效问卷56份。以下为本次调查的核心内容：

## 高通胀将持续到第二、三季度

相对于2010年的“复杂”，经济学家们普遍认为“稳健”将是2011年中国经济最显著的标签。

美银美林中国区首席经济学家陆挺预计从2012年至2015年间，中国经济增速将分别为9%、8.5%、8%和8%。陆挺认为，未来几年中国经济放缓的主要原因有两点：机构改革带来的收益有所减少；人口红利逐步下降。

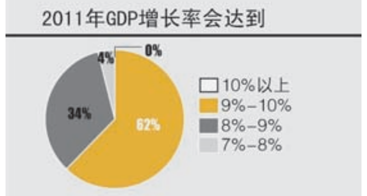
他同时表示，支撑中国经济未来继续较快增长的动力也有两个：研发投入带来的创新；中国内部的产业转移，开发相对贫穷的内陆地区。

正在困扰着中国经济的高通胀将持续多久？调查显示，58%的经济学家认为目前的高通胀状态将持续到2011年第二季度，同时21%的经济学家认为是第三季度，8%的经济学家更是悲观地认为会持续到第四季度。参与调研的经济学家中有58%坚持认为第一季度的CPI将持续走高。中投证券则表示，高通胀将持续到2011年三季度末，年内高点在6月份，达到6.3%。四季度CPI开始低于4%。

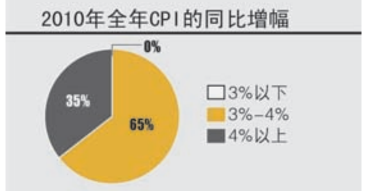
美银美林的报告也预测2011年中国的CPI指数将呈现“前高后低”的态势，上半年CPI或将维持在4.5%至5.5%之间，下半年回落至平均4%。

同时，有33%的经济学家认为未来影响CPI的最大因素在于国际大宗商品价格的走高和国内食品价格持续走高带来的影响，也有28%的经济学家认为国内流动性滞后带来的影响不容忽视。

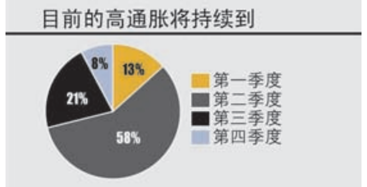
2011年GDP增长率会达到



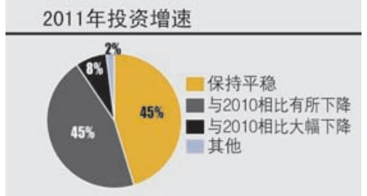

2010年全年CPI的同比增幅



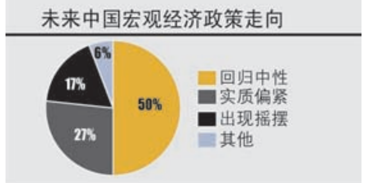

目前的高通胀将持续到




2011年投资增速




未来中国宏观经济政策走向




具体到投资、消费和出口，45%的经济学家认为今年投资肯定跑不过去年，将会出现小幅下降，不过也有45%的经济学家认为会保持平稳。

国都证券研究所所长许维鸿表示，虽然房地产投资将有所下降，但在建项目的需求可以支撑较高的固定资产投资增速，预计2011年投资增速为23%。

此次调查显示，政府加大保障房建设力度成为经济学家认为未来将会影响投资增速的最重要原因之一，选择这一选项的有37%。此外，还有18%的经济学家认为战略性新兴产业的崛起也会为投资的增长贡献力量。

接近一半的经济学家认为消费将有望保持平稳，不过也有37%的经济学家认为2011年消费对经济增长的贡献将继续小幅走高。

外贸的表现又将如何？一半的经济学家认为2011年进出口增幅将保持平稳，46%的经济学家认为将小幅下降。支持上述判断的理由在于2011年中国外贸面临诸多不确定性，世界经济复苏放缓将对中国外贸出口产生不利影响，此外，中美贸易摩擦不断、频频出台贸易保护措施以及人民币升值将导致出口有所下降。

## 政策回归中性

调查结果显示，一半的经济学家认为2011年中国宏观经济政策将开始回归中性，甚至还有27%的经济学家认为实质会偏紧，17%的经济学家认为2011年宏观经济政策还有可能出现摇摆。

中信证券首席经济学家诸建芳表示，2011年货币政策总体上将呈现出中性偏紧的态势，不过他也表示，货币政策力度也有可能根据通胀的力度而进行微调，2011年年中有可能成为政策微调的关键时点，积极的财政政策则将贯穿年终。

“如果通胀回落，政策也有可能松动，以帮助经济回升。”他表示。

同时，调查结果显示，66%的经济学家认为今年新增信贷规模约为7万-8万亿元人民币，24%的经济学家认为将在6万-7万亿之间。

具体到今年可能加息的时间窗口，大约有三分之二的经济学家表示将在第一季度。同时近六成的经济学家表示今年将有三次加息的可能性，同时也有27%的经济学家表示或将有两次加息的可能。

考虑到美国经济持续走弱，至2011年中期美国继续扩大量化宽松规模，人民币升值预期愈演愈烈。本次调查较为一致的观点是，2011年人民币对美元汇率或将进入新一轮升值周期，而幅度有可能加大到3%-5%，不过兴业银行首席经济学家鲁政委指出，2011年升值区间有可能进一步加大到5%-6%。

对于备受关注的价格体制改革方案，53%的经济学家认为将在2011年年内启动，也有47%的经济学家给予了否定的答案。

## 楼市股市震荡上升？

2011年，发展模式的难以转变成为五成经济学家担心的未来影响中国经济的最大问题，此外，也有24%的经济学家认为宏观政策的正确与否也值得关注。

谈及当前中国潜在的经济风险时，分别有26%的经济学家将最大的风险放在了地产泡沫和流动性泛滥这两个问题上，同时也有22%的经济学家认为宏观政策的失误也是风险之一，此外，担心地方债能否平稳化解的经济学家也占到了16%。

安信证券首席经济学家高善文则表示，2011年要警惕宏观政策叠加产生的风险。“2011年上半年的主要矛盾是通胀，这时要警惕‘两会’后产业政策的集中出台带动的各地争抢资金和项目资源，以及积极财政政策带来的通胀压力的加剧；而下半年的主要矛盾是恰当地提振经济增速，如果财政项目投入过快，稳健的货币政策又使得贷款规模在下半年较为紧张，就会使私人投资被严重挤出，使得新周期的启动被认为滞后。”他说。

此外我们还关心大宗商品、股票和房市在2011年又该如何选择？

近七成的经济学家认为2011年大宗商品的价格将呈现出上下波动的态势，仅有24%的经济学家认为会出现大幅上涨。

去年此时的调研中，近七成的经济学家认为2010年的房价将小幅攀高，今年此时的调查与去年结果一样，67%的经济学家认为房价在2011年将会继续小幅攀高，25%的经济学家表示将会小幅回落，没有经济学家认为会大幅回落。

对于未来房地产调控政策的走向，49%的经济学家认为将维持现状，同时也有45%的经济学家认为还将有可能再次收紧。

2010年股市将如何表现？继续向上是一个较为集中的判断，45%的经济学家认为2011年中国股市将调整后上行，同时也有43%的经济学家认为将调整后向上，仅有6%的经济学家认为会震荡向下。

（全文见1月17日出版的经济观察季报）



## 参与调研经济学家名单

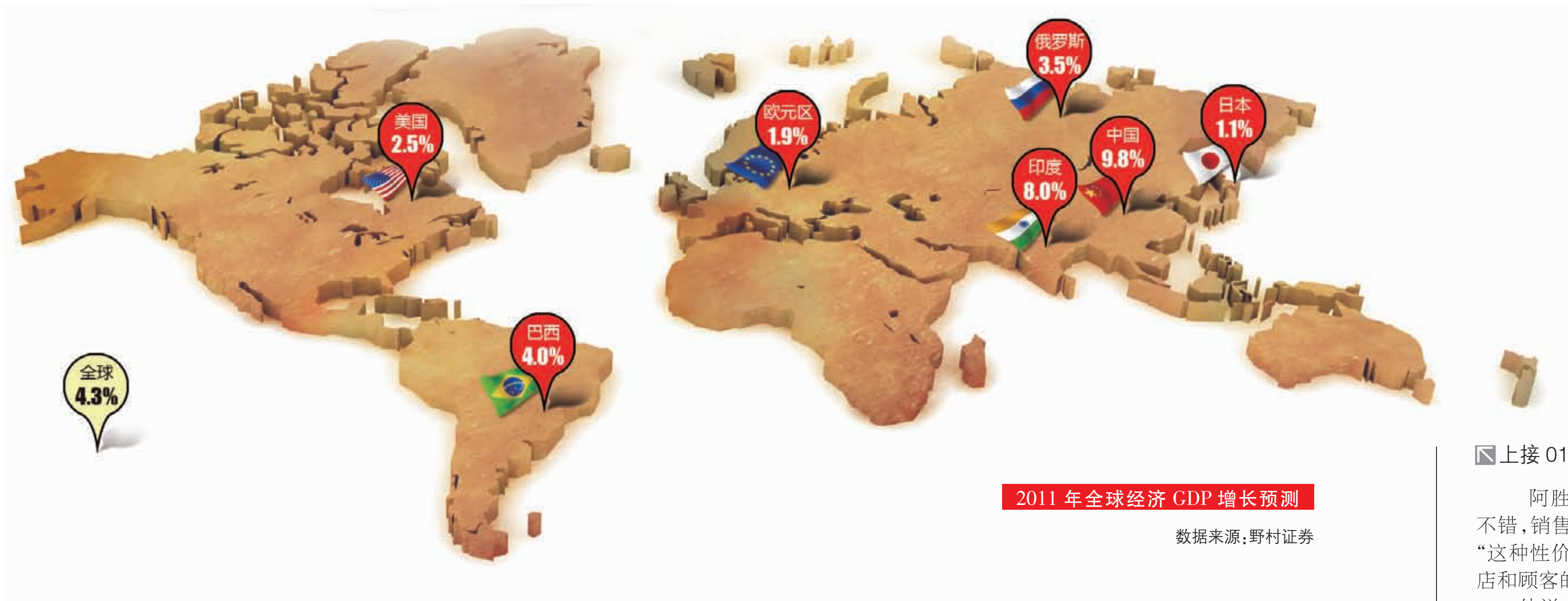
（排名不分先后）

> 策划：何晓鹤 孙健芳
> 执行：康怡 吴海珊
> 调查：李晓丹 康怡

| | |
|---|---|
| 董先安 | 兴业证券首席宏观分析师 |
| 陈炳才 | 国家行政学院决策咨询部副主任 |
| 陈　淮 | 中国城乡建设经济研究所所长 |
| 陈兴动 | 法国巴黎证券(亚洲)首席经济学家 |
| 程文卫 | 渤海证券研究所所长 |
| 丁志杰 | 对外经贸大学金融学院院长 |
| 董朝斌 | 北京产权交易所矿业权交易中心主任 |
| 董秀成 | 中国石油大学工商管理学院副院长 |
| 窦玉明 | 富国基金总经理 |
| 范建军 | 国务院发展研究中心金融研究所证券研究室主任 |
| 范俊林 | 中国农业银行宏观经济研究所研究员 |
| 房四海 | 宏源证券首席经济学家 |
| 高　勇 | 中国纺织工业协会副会长 |
| 管　涛 | 中国外汇管理局国际收支司司长 |
| 桂浩明 | 申银万国证券研究所市场研究总监 |
| 郭田勇 | 中央财经大学中国银行业研究中心主任 |
| 霍建国 | 商务部国际贸易经济合作研究院院长 |
| 焦瑾璞 | 中国人民银行研究生部部务委员会副主席 |
| 阚治东 | 深圳东方汇富创业投资管理公司 |
| 李迅雷 | 国泰君安首席经济学家 |
| 连　平 | 交通银行首席经济学家 |
| 刘国艳 | 发改委经济研究所财政金融研究室副主任 |
| 刘利勇 | 中国房产信息集团研究中心总监 |
| 刘尚希 | 财政部财政科学研究所副所长 |
| 刘维明 | 中信银行国际金融专家 |
| 刘煜辉 | 中国社会科学院金融重点实验室主任 |
| 鲁政委 | 兴业银行资金运营中心首席经济学家 |
| 吕随启 | 北京大学经济学院金融系副主任 |
| 梅新育 | 商务部国际贸易经济合作研究院副研究员 |
| 孟庆轩 | 斯坦福大学高级研究员 |
| 潘向东 | 光大证券首席宏观分析师 |
| 潘英丽 | 上海交通大学安泰经济与管理学院 |
| 屈宏斌 | 汇丰大中华区首席经济学家 |
| 尚尔斌 | 中国交通运输协会快运分会副秘书长 |
| 史晨昱 | 中国工商银行投资银行研究中心副处长 |
| 苏海南 | 中国劳动学会副会长 |
| 孙明春 | 大和资本市场大中华区首席经济学家 |
| 谭　崧 | 东兴证券研究所策略分析师 |
| 谭亚玲 | 中国外汇投资研究院院长 |
| 王邦祺 | 上投摩根全球新兴市场基金经理 |
| 王　建 | 中国宏观学会副会长 |
| 王小广 | 国家行政学院决策咨询研究部研究员 |
| 王志浩 | 渣打银行(中国)有限公司大中华区研究主管 |
| 吴土金 | 国信证券宏观经济分析师 |
| 伍新木 | 武汉大学经济与管理学院教授 |
| 许维鸿 | 国都证券研究所所长 |
| 杨卫路 | 国家粮油信息中心副主任 |
| 银国宏 | 东兴证券研究所所长 |
| 袁刚明 | 清华大学中国与世界经济研究中心研究员 |
| 张汉亚 | 中国投资协会会长 |
| 张　涛 | 中国建设银行总行金融市场部研究员 |
| 张新法 | 中国银河证券高级宏观策略分析师 |
| 赵庆明 | 中国建设银行行长办公室高级经理 |
| 诸建芳 | 中信证券首席宏观经济学家 |
| 祝宝良 | 国家信息中心经济预测部副主任 |
| 庄　健 | 亚洲开发银行驻中国代表处高级经济学家 |




广汽 HONDA
感 世 界 而 动
Crosstour 歌诗图 | Accord 雅 阁 | ODYSSEY 奥德赛 | CITY 锋 范 | FIT 飞 度
2011款雅阁
超悦驾驭 领峰登场
雅 阁
Accord
详情点击 http://www.ghac.cn/accord/
三大跃级科技 三大夺冠优势
LUXURY 超悦驾驭
DRIVING
欣悦静音
•360度立体隔音降噪体系
•ANC主动噪声控制系统
•超级音响系统
愉悦导航
•人机对话语音导航系统
•智能实时交通信息系统
•60GB硬盘式多媒体系统
卓悦驾趣
•17寸超大轮毂
•VGR可变齿轮比转向系统
•前侧倾车身平衡杆
安全典范
•C-NCAP超五星
•美国NHTSA全五星
•VSA车辆稳定性控制系统
动能先锋
•i-VTEC发动机
•VCM-V6 3.5L变缸发动机
•同排量节油NO.1
品质旗舰
•120万车主信赖
•J.D.POWER APEAL NO.1
•3年或10万公里超长保修
跃 级 而 立
雅 阁
Accord
广汽本田汽车有限公司 / 地址：广州市 黄埔区 广本路1号 / 邮编：510700 / 免费服务热线：800－830－8999 / 移动电话服务热线：400－830－8999(只需付市话通话费) / 网址：www.ghac.cn




2011 年全球经济 GDP 增长预测

数据来源:野村证券

# 2011 全球经济 旧格局与新秩序

本报记者 张斐斐 北京报道

这是一个充满个性却又大同的时代。

在金融危机后的第三年,发达国家与新兴市场双轨复苏已经成为全球宏观经济界的学者们长久的共识与论述的开端,但大家在个别区域如欧洲与新兴市场分歧尽显。

国内外主要金融机构经济学家普遍看好美国经济。

欧洲复苏的道路则显得崎岖很多。虽然德国受益于去年的全球复苏和欧元贬值,但不对称的经济增长为欧洲央行统一的货币政策出了新的难题。

日本最新的统计数据显示其国内经济已经放缓,但演变为全面衰退的可能性不大。2011 年日本经济的关键变量是日元。野村证券预期美元对日元汇率在 2011 年 3 月末见底后缓慢上升。日元结束升值和外需增强应该会从 2011 年三季度开始推动出口增长。

此外,虽然新兴经济体经济增长相对强劲,但其通胀压力以及热钱可能流出都成为新的担忧。

看起来,潜在的新秩序魅影无处不在,但世界经济依然是旧格局。

## 美国会有第三轮量化宽松政策吗?

当美联储在 2010 年初完成 MBS 购买计划时,其资产负债表已经膨胀至 2.339 万亿美元,多数人预期美联储将逐步降低投资组合。但在去年 8 月份,看到通缩威胁日益加剧的美联储决定绝不允许资产负债表的进一步收缩,并在当年 11 月份宣布计划以每月约 750 亿美元的步伐增加购买美国国债数量,直到在 2011 年二季度末完成约 6600 亿美元的购买目标。

第二轮量化宽松政策对未来通胀风险对总体经济的破坏性,也引发了美国国内、国会、共和党对于美联储独立性的大讨论。另外,量化宽松政策对于全球不平衡状况的不稳定性的影响,也使得美联储因导致美元贬值和大宗商品价格加快上涨而在 G20 首尔峰会期间饱受指责。

进入 2011 年,一个关键的问题是美联储何时会退出量化宽松政策抑或是会有三度量化宽松?

野村证券美国首席经济学家 David Resler 代表了市场上一个普遍的观点:随着经济的逐步增强,通胀将企稳并开始小幅上升,这暗示着美联储将完成既定计划但无需采取进一步的行动。

中信证券首席宏观经济学家胡一帆也不认为第三轮量化宽松政策将会成为一个可能。他预计通胀率将逐步升高,并在略低于 2%的水平企稳,这一水平与美国逐渐趋其同比增长 3%的潜力水平相符。在此背景之下,美联储将会考虑退出定量宽松政策,并通过常规采取紧缩货币政策,如从 2012 年下半年起上调联邦基金目标利率,同时仍保持适度宽松的货币政策。

但莫尼塔分析师杨帆认为,奥巴马如果想赢得下一次总统大选,那么到大选前失业率下降 3 个点或是一个较为满意的答案。因此尽管美国经济可能好转,但如果失业率没有出现实质性下降,其很难终止对经济的刺激政策。而鉴于共和党执掌众议院造成财政政策的实施空间相对有限,货币政策几乎为其唯一选择。

在没有外因干涉的情况下联储政策退出需要观察到持续稳定的经济增长,核心通胀温和增长并且失业率出现较为明显的下降。而长期国债收益率从中期来看体现的正是通胀预期,为了避免通缩,长期国债收益率上行至 3%以上并维持在此水平之上,是联储不再推出第三轮量化宽松政策的前提。

> 发达国家与新兴市场双轨复苏已经成为全球宏观经济界的学者们的长久共识与论述的开端,但大家在个别区域如欧洲与新兴市场分歧尽显

美国第 112 届国会在新年伊始展开了对于美国财政预算的辩论,奥巴马政府希望进一步提高 14.3 万亿的债务上限,美国财政部表示,按照山姆大叔现在的财政预算,在 2011 年第一季度或者第二季度就会达到这一上限,1.3 万亿美元的联邦财政赤字,延长两年的减税计划,穆迪此前对美国国债信誉的警告,都使美国是否会陷入债务问题成为关注的焦点。

但招银分析师刘东亮认为,这种担忧是没有必要的,在可预见的阶段内,美国没有陷入债务危机的风险。

如果单纯看债务规模的话,美国无疑是全球第一,但其净债务占 GDP 的比重为 84.9%,并不比其他国家更突出。而在外资占总债务比重方面,美国也并非想象的那么糟糕。由于美国国内储蓄率很低,因此美国的国债有很大比例由外资,特别是外国政府持有,但在总体国债规模中,外资占比不超过 40%,远低于多数新兴市场。实际上,美元在国际货币体系和国际贸易中的核心地位,决定了美国不会陷入债务融资的困境。

## 欧洲债务危机会如何演变?

欧洲债务危机也许是 2010 年出乎大多数宏观经济学家预测之外的最重要国际经济事件。从希腊到爱尔兰,从 3 月初的集中爆发到 7 月的暂归平静再到 11 月的再起波澜,可谓是一波三折。虽然现在欧洲金融稳定机制(EFSF)的资金暂时够用,银行压力测试的结果也只有 7 家银行失败,但对于这场危机的未来,我们还有太多的怀疑与焦虑。

瑞银证券的欧洲首席经济学家 Stephane Deo 认为,葡萄牙很快也很可能面临相同的处境。如果缺乏全球性的机制,我们认为爱尔兰的救助方案无法阻止多米诺骨牌效应,并预计危机将会首先蔓延到葡萄牙,同时也存在蔓延到其他国家的风险。

莫尼塔杨帆则更为悲观。她认为,欧债危机的彻底解决必将是以其中部分经济体进行债务重组作为标志性事件,欧洲周边经济体的债务重组是迟早的事情,甚至希腊最终被迫或者主动离开欧元区也是极有可能的情况。"希腊存在巨大的双赤字,而这些赤字多是结构性的并非金融危机的效果。这意味着即使它所有的历史债务全被一笔勾销,这些赤字仍然必须依靠外部融资解决。"

野村证券则相对乐观地认为,2011 年欧元区很有可能避免再次爆发重大危机。整体而言,欧元区的宏观经济状况仍处在合理范围,并且到最后时刻欧洲决策者将不惜一切代价让欧元区经济回到正常道路上,而选民在发泄了怒火之后仍会支持他们。问题在于经济治理体系,金融危机暴露了体系的缺陷性而游戏的制度规则仍在制定中。在这种情况下,无情的市场很可能会考验决策者的勇气,即使这意味着市场恩将仇报。

高盛也认为虽然边缘经济体通过贸易产生的直接影响不大,但金融体系的传导作用可能会给欧洲其他国家造成严重后果,但欧元区各国政府防范任何系统性风险的政治意愿很强,因此我们预计边缘国家的问题不会通过信贷紧缩向欧洲其他国家蔓延。

不管观点差异如何,我们依然可以畅想一下欧洲债务危机在 2011 年可能的传导链条。杨帆认为,这条链条就是周边经济体到西班牙再到欧洲核心银行。若现在进行债务重组,其所引起的动荡很可能引发二次金融危机也未可定。

根据国际清算银行的统计,法国银行在"欧猪五国"(葡萄牙、意大利、爱尔兰、希腊、西班牙)的头寸暴露占其 GDP 比重达到 37%,有占其 GDP 16%的头寸暴露在风险最大的希腊、葡萄牙、西班牙和爱尔兰四国。而在这其中,又有个别机构的暴露程度更高,个别的核心金融机构存在"薄弱环节",是今后可能的风险爆发地。

Stephane Deo 也认为,欧洲银行业存在的问题也是关注的焦点,而考虑到可能引起危机质变的西班牙其地方银行也很成问题,两者的交汇可能是致命的。

根据西班牙央行发布的金融稳定报告,西班牙银行现拥有 4400 亿欧元以上的建筑业风险暴露。其中,问题贷款为 1810 亿欧元,其中约有四分之一被认定为不良贷款。另外,截至 2009 年四季度,西班牙银行拥有 1000 亿欧元以上的葡萄牙风险敞口。如果葡萄牙要求得到金融援助,西班牙肯定也会受到影响。

瑞银证券认为,这一危机的解决很可能会包括一定程度的财政一体化。未来的某个时点不仅会出现更多的拨款,而且也会出现财政秩序的控制和执行机制。欧元区事实上的扩张会停滞相当长一段时间,而取代扩张步伐的将是深化。

"欧洲今后很可能会出现三种步调:拥有货币联盟和萌芽状态的财政联盟的欧元区;欧盟的其他成员国,其组织形式很像是自由贸易区;非欧盟成员国,主要是东欧国家。显然,所有这些都取决于欧元区的危机能否得到解决。除非西班牙要求救援,我们认为这并不会自动完成。"Stephane Deo 说。

# 温州民企报告:去年不赚钱

上接 01 版

阿胜说,去年他的沙发卖得很不错,销售量比前年增加了两三成,"这种性价比比较高的沙发,易受商店和顾客的欢迎。"

他说,从去年下半年开始,沙发主要材料价格大幅上涨,比如一包水绵价格去年 4 月为 450 元,四五个月后该价格飙涨至 670 元,如今该价格回落至 550 元。迫于原材料上涨 20%以上,阿胜提出沙发涨价,结果遭到经销商的一片反对。

阿胜说,为维持企业运转,他只能"薄利多销"。

温州市服装商会会长、浙江奥奔妮服饰有限公司董事长郑晨爱说,去年 1 至 11 月,温州 300 多家规模以上企业产值达 264 亿元,同比增长 30%多点,出口也增长了 20%以上,但是企业普遍反映"利润已经很少很少"。

在温州的"中国鞋都",一家鞋革企业负责人指着一个车间说,这里原来有 14 条生产线,现在已经停掉 4 条,主要原因是招不到工人。他说,原来工人工资为 1200 元/月,现在涨至 1500-1800 元/月,即便如此还是招不到足够的工人。

据了解,目前温州企业普遍缺工,以成衣、制鞋企业为例,普遍存在 10%-20%的用工缺口,农民工根本不存在大规模的失业问题。而工业用房的租金除了在 2009 年略有下降外,2010 年和 2009 年同期相比依然有 5%以上的涨幅。

再加上,原材料上涨 20%左右,温州鞋革企业利润已从原先的 8%,下降至现在的 2%至 3%都不到。

一家规模比较大的温州打火机企业负责人说,2010 年该公司几乎没有利润,现在之所以还在继续接单,就是为了保持管理团队稳定,以及让员工有个很好的就业。据了解,曾占据全球 80%市场份额的温州金属打火机,其主要原材料铜和锌合金,在过去几年里这些材料几乎成倍上涨。与此相反,温州打火机生产企业从金融危机之前 500 多家,缩减至不到 80 家。

"企业销售额大幅上涨,产品利润却大幅下降,这种现象在去年温州劳动密集型产业中比较普遍。"温州眼镜商会会长、远洋眼镜公司董事长叶子建说。

叶子建说,2010 年温州眼镜企业利润比 2008 年下降 30%左右,造成利润下降原因主要有三:一是劳动力成本上升,现在眼镜企业工人工资 1800 元/月,比 2008 年几乎上涨了一倍,即便这样还是难以招到工人;二是原材料价格上涨,与两年前原材料价格暴涨暴跌不同,去年原材料则是一路上扬,一般涨幅都在 20%以上;三是人民币升值,美元、欧元贬值,致使出口企业利润无形受损。

在企业利润大缩减下,税收还有增加迹象。一位温州行业协会负责人说,为完成税收任务,一些部门人员要求企业预缴下一年度的税款,出于无奈一些企业只好先缴了。"税负压力比较大。"该负责人认为,目前中国企业税负水平在全世界名列前茅,超过了大部分的发达国家。

另外,节能减排、加息等,也在增加企业生产成本。

去年 9 月中旬,温州市有关部门对全市 129 家骨干工业企业运行监测显示,三季度与二季度相比,只有 33.3%的企业盈利实现增长。

一位温州市工商部门人士分析,去年由于各项成本上升,五金、服饰、鞋革、礼品等制造企业,"增订单反倒降利润"的现象相当普遍,并影响到与制造企业相关联的贸易等相关企业,不少企业难以为继。在被吊销营业执照企业中,制造及关联企业就占了半数,如鹿城区在被吊销营业执照的 500 多家企业中,五金、服饰、鞋革、礼品等企业及关联企业就达 300 多家。

"在销售价格难以提升下,企业只能自己承担成本上涨压力。"喀麦隆中国商品城创办者吴建海说,与生产企业利润下降不同,现在他的商贸利润比金融危机时好一些,但远远不到金融危机前的水平。之前一位南非温商说,因为杀价严重,商品贸易利润已经很低,服装、鞋、帽利润率已不足 2000 年时的 1/10,甚至更低。

一个现象是,与温州产品外销紧密相连的义乌小商品市场,也出现了许多民营企业有订单不敢签的尴尬状况。

## 新恶性循环

阿胜无奈地说,做企业越来越没意思,他正在考虑是否离开经营多年的沙发行业,"继续做,意味着等死;不继续做,那还能干什么。"

温州中小企业协会会长周德文说,在成本大幅提高、利润大幅缩减的情况下,温州中小企业新一轮大面积的半停工、停工,甚至倒闭,很可能在今年爆发,其程度甚至超过 2008 年。同时,这也倒逼企业加快转型升级。

"利润大幅下降,有助于推动企业转型升级。"郑晨爱说,30%左右的规模以上服装企业,由于产品定位比较高端、品牌营销做得比较好,目前生存的还比较好。同时,在 2000 多家温州服装企业中,约有 30%在中西部地区有自己的生产基地。

郑晨爱说,他看好服装业发展前景,不过今后好的企业会更好,差的企业将面临转型升级。他说,即使在 2010 年,国内服装消费以 30%的速度在增长,"只要这个消费市场存在,企业的优胜劣汰会很正常。"

> 转型升级企业并未在温州雨后春笋般出现,相反大量温州企业把重心放在房地产上,出现"大企业造楼、小企业炒房"的现象

"没有太多可行办法。"叶子建说,为应对成本上升压力,之前一些温州眼镜企业赴外地考察,一旦搬到或增设中西部厂房,尽管招工、土地等成本低了,但配套设施、管理成本也将大幅提高。叶子建说,一些小眼镜企业关停后,温州眼镜企业更加规模化、规范化,在市场需求没有减少的情况下,现有企业生产还比较稳定。

在转型升级中,一些温州企业选择进入高新技术领域,比如正泰进军太阳能产业、奥康启动生物医药、海螺建乙肝免疫球蛋白项目等。

可惜的是,这种转型升级企业,并未在温州雨后春笋般出现,相反大量温州企业则把重心放在房地产上,出现"大企业造楼、小企业炒房"的现象。

在"2010 温州市百强企业"中,除 2 家房地产公司和 6 家建筑公司外,其他 40 多家制造业企业,无一不涉足了房地产开发。把企业作为融资平台,以此获得大量银行贷款,转而投资房地产等行业,这种现象在温州比较普遍。另外,由制造业企业抱团成立的大型房地产开发公司,目前温州至少有 7 家,每家资金规模都超过 30 亿元。

在实业资本助推下,温州房价、地价位居全国前列。去年 5-8 月份,温州市区商品住房成交均价约为 2.8 万元/平方米,位于全国各大城市之首。去年 11 月底,"原温师院"地块被置信房产拿下,楼面地价高达 3.7 万元/平方米,一举成为全国新地王。据了解,置信房产就是由多家温州制造业企业抱团成立的大型房地产开发公司。

于是,一条清晰的循环链条呈现在眼前:企业难做——资金转移房地产——房价上涨——企业成本增加、利润下滑——企业更难做。

"民营企业这轮成本上升压力,应该引起政府、社会的高度关注。"周德文说。

周德文说,国家要尽快出台引导民间资本投资政策,并且要把这些政策真正落到实处。我们新 36 条出来,又快一年了,到现在我还没有很好地看到曙光,那么这些政策,我们很期待各个部委办、各个地方政府能够出台很好的实施细则,能够推出很好的项目。但是很遗憾,到现在为止,我认为还没有出现这样的利好消息。

# 地价纳入计征范围 房产税新政隐秘铺开

上接 01 版

上述地方税务官员分析说,"因为我们现在对个人房产征税的条件还不具备,这次两个条款的出台可以认为是中国真正的房产保有环节税收出台的一个步骤,规范税制、扫清制度障碍。"

以上两个关于房产税的政策也被认为是针对房地产市场调控的组合拳之一,两个政策都是通过提高持有成本,打击炒房。

目前出租房屋的租金收入缴纳 12%的房产税,其中个人出租商业房产逃避税款的现象非常多,而个人出租住房则按 4%的优惠税率征收,其征收率也非常低。很多企业和个人为逃避税收,以免租金为由不缴纳房产税。新的政策规定,免租金期间,按房产原值缴纳房产税,税率为 1.2%。

一位税务部门官员说,第一个政策解决了个人商业地产征税的难题,后一政策解决了计税依据的问题。

关于房产税的第二个通知则涉及更多企业。前述文件显示,对按照房产原值计税的房产,无论会计上如何核算,房产原值均应包含地价,包括为取得土地使用权支付的价款、开发土地发生的成本费用等。宗地容积率低于 0.5 的,按房产建筑面积的 2 倍计算土地面积并据此确定计入房产原值的地价。(说明:宗地是土地登记的基本单元,是指以权属界线组成的封闭地块)

2000 年出台的企业会计制度规定,固定资产中房屋价值包括地价,但 2006 年出台的新会计准则对土地以无形资产形式与房屋价值单独核算,而房产税是按照账面价值计算缴税的。企业房产税变成按房屋建造成本计税。

最初,上市公司和国有企业实行新的会计准则,而现在大部分企业都实施这一新准则,导致企业房产税缴纳都没有包含土地价值。

"不包含低价,按照房屋建造成本缴纳房产税,要少缴不少税款。"一位地方税务官员说,他表示,税收政策不能受会计制度影响,这次调整进一步规范了房产税中存在的一些制度障碍。

上述通知实施后,地价将完全计入房产价值中缴纳房产税。

通知强调,此前规定与本通知不一致的,按本通知执行。文件自发文之日起执行。各地财税部门还被要求对政策执行情况跟踪了解,对执行中发现的问题,及时上报财政部和国家税务总局。"这就是房产税修订的一部分,分步推出,看效果,再调整。"一位地方税务官员说。

去年底,本报曾从多个渠道获悉,房产税暂行条例的修订正在进行,试点将于今年年初在上海、重庆等市试点。上海、重庆等地的试点可能主要对地方实施条例进行修订来实现。

# 中国 Nation

编辑:黄小伟 E-mail:huangxiaowei@eeo.com.cn 美编:周一暄 2011.1.10



## 谁该管?

# 控烟失效症结

本报记者 田鹏 北京报道

陈伟今年30岁,一家人住在北京。他从不吸烟,但在家门之外却总是躲不开二手烟:元旦和朋友去餐厅吃饭,从大堂到包间都有二手烟;出门打车,出租车中有残留的二手烟;去超市购物,公厕中也弥漫着二手烟;带着妻子和半岁大的儿子乘火车,一路上车厢之间的"吸烟处"不断有二手烟飘来。

根据1月6日刚刚发布的《控烟与未来——中外专家中国烟草使用与烟草控制联合评估报告》显示,像陈伟和他儿子这样被二手烟雾毒害的被动吸烟者约有7.4亿人。报告显示,中国现有3亿吸烟者;在2005年归因于烟草的死亡人数已达120万,根据预测,这一数字在2030年可能超过350万;烟草已经成为中国人群健康的"第一大杀手"。

> 控烟不利现状背后最大原因在于中国烟草行业的国家专卖制度和"政企合一",烟草公司管控烟,能管好吗?

同时,烟草业造成的社会成本远高于其产生的利税,在2010年烟草产业的净社会效益是负600亿!

2006年1月9日《世界卫生组织烟草控制框架公约》在中国正式生效,《公约》为全面履行公共场所防止烟草烟雾接触的义务设定了五年的过渡期和准备期,按照《公约》要求,2011年1月9日,中国就应该实现在室内公共场所、室内工作场所、公共交通工具和其他可能的室外公共场所中全面禁止二手烟雾。这已是不可能的任务,中国政府没能兑现这一承诺。

上述专家报告对中国的现行控烟政策和执行效果持负面评价:国内现有的法律法规与《公约》的要求存在巨大的差距;中国控烟系列政策执行不力,效果不佳。

中国控烟政策的种种问题原因复杂,涉及烟草管理和专卖体制、控烟立法、烟草税收和社会风俗等方面的因素。但参加《报告》发布会的卫生系统专家、法学专家和民间的控烟人士几乎都认为控烟不力的现状背后最大原因在于中国烟草行业的国家专卖制度和"政企合一"。

"政企不分,管理控烟和烟草企业的人是一家的。一套人马,两块牌子。"报告的主编之一、国家控烟办主任杨功焕说道,履约机制不作为的原因就在于履约机制的负责部门其实是一个烟草生产的管理部门,"这是最大的中国特色,是控烟目前碰到的最大的症结"。

例如,国家烟草专卖局局长姜成康就兼任中国烟草总公司总经理,亦是工信部党组成员。而工信部却是八部委联合的中国控烟履约小组的组长单位。"烟草公司的人在管控烟,你说能管好吗?"杨功焕说。

烟草专卖局、卫生部的官员和烟草企业人士均未出席此次报告发布会。

### 烟草公司管控烟

早在2008年10月在澳门的一个学术研讨会上,中山大学社会保障与社会政策研究所所长岳经纶提交了一篇论文,将中国的控烟政策称为"一场不情愿的控烟运动"(A Reluctant Tobacco Control Movement)。他在论文中梳理了中国控烟的关键参与者,并分析了他们各自对控烟的态度。只有国家烟草专卖局,也就是中国烟草总公司对控烟持反对态度,其他部门要么支持,要么有条件的支持控烟。

但中国控烟政策的吊诡之处就在于,正是国家烟草专卖局这个反对控烟的"少数派"掌控了中国的控烟政策,并成为了国际上代表中国履约谈判的主力。

国家烟草专卖局前身是轻工业部烟草专卖局,1984年,国务院根据《烟草专卖条例》同意其更名为国家烟草专卖局。1985年,国家烟草专卖局变为国务院直属局,后来由国务院委托轻工部代管。轻工部取消后由经贸委代管,经贸委撤消后一直由发改委代管。在2008年的大部制改革中转交给工信部管理。

杨功焕和NGO新探健康发展研究中心副主任吴宜群都认为,国家烟草专卖局完全站在了烟草产业利益一侧,进行反控烟的活动。

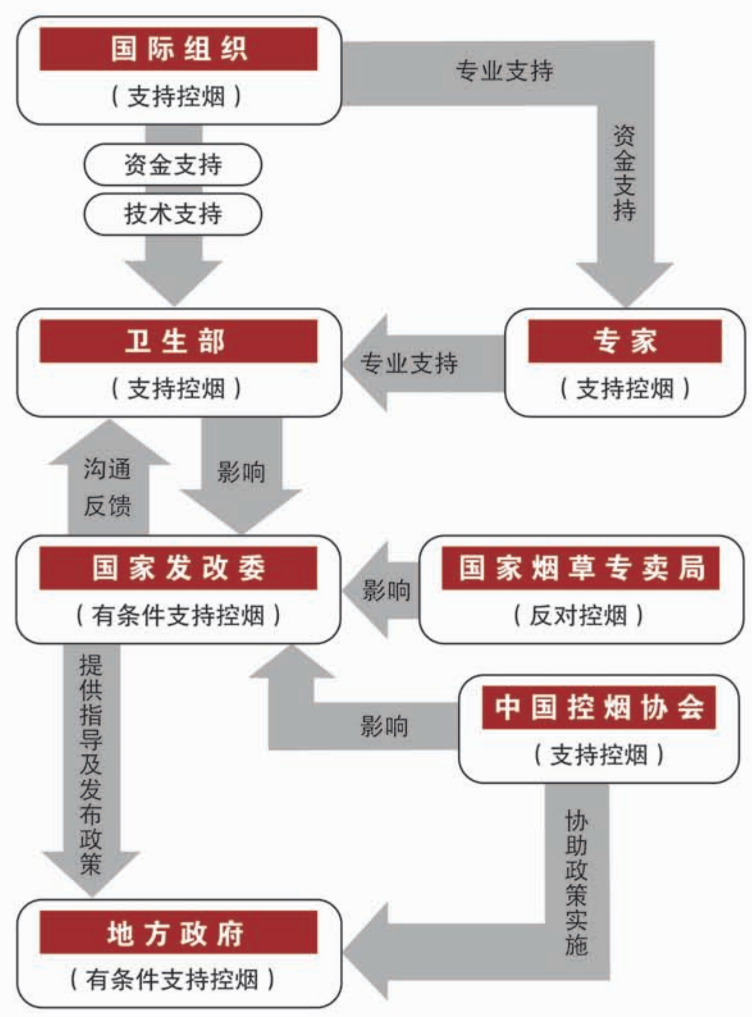
早在2002年,国家烟草专卖局(中国烟草总公司)就正式立项开始研究针对《公约》的对策,并在2006年成书出版,即《WHO<烟草控制框架公约>对案及对中国烟草影响对策研究》(简称《双对方案》)。在1月6日的报告中,专家批评《双对方案》实际上是国家烟草专卖局制定的如何阻挠公约履行的应对方案和策略。

例如《双对方案》对《公约》中第11条关于卷烟包装和标识的规定提出了具体的建议。通过比对2007年国家烟草专卖局和国家质检总局联合发布的《中华人民共和国境内卷烟包装标识的规定》和《双对方案》中的"建议",可以发现两者很近似,而与《公约》规定相去甚远。

杨功焕等专家认为第11条的例子显示:"有关部门虽然出台了法规,实则不是为了贯彻《公约》要求,而是按照《双对方案》的建议,消解《公约》的效力,让健康警示所能发挥的警示作用趋于最小化。"

下转10版

**中国控烟政策的主要参与者及其之间的关系**




资料来源:中山大学社会保障与社会政策研究所所长岳经纶《The Development and Limitations of China's Tobacco Control Policy:A Reluctant Tobacco Control Movement》

# 烟草税上调预期:囤烟

本报记者 杨兴云 深圳、昆明报道

在日前举行的"中国烟草经济与税收政策研讨会"上,国家税务总局有关人士在回应媒体相关提问时回答称,目前正在制订新的烟草税调整方案,2011年有望出台。

"为了进一步加大控烟力度,烟草税率肯定会继续提高。"国家税务总局货物劳务税司消费处处长胡先明表示。

有分析人士将香烟涨价的预期比喻为"那只早该落下的鞋子"。为了加大控烟力度,去年国家税务部门即已提高烟草税率,但烟草部门为了保持香烟市场价格的稳定,将其调价进行了内部消化,使得通过提高烟草税率来达到控烟效果的目的"大打折扣"。

### 烟民囤烟

一些之前听到风声的烟民早已悄然展开囤烟行动。

昆明一家国有企业做管理工作的王跃武说,在他周围有抽烟习惯的同事不在少数。香烟价格将要上调的消息"大家都很关心。

王跃武说,他每个月将近4000块钱的工资,抽烟花销大约在1000块左右,所以,即便烟价只上涨百分之二三十,"对自己的生活影响都很大"。

为了应对涨价,王跃武和周围同事都在囤积香烟。由于市场需求急剧放大,部分中等价位的香烟出现脱销。

王跃武说,他囤积的香烟大概够自己"抽上大半年"。

曾经在文革到西双版纳的云南生产建设兵团当过5年知青的王跃武说,如果香烟价格涨幅过大,对于烟草大省云南的烟民来说,还有一个应对方法——直接群买烟叶来自己卷烟或是吸水烟筒。

"当年买不到香烟,我们就是这样过来的。"王跃武说。由于烟价的不断上涨,一些人早已开始购买黄烟。王跃武所说的黄烟,是云南人对晒干的烟叶切成细丝后的叫法。

与云南烟民从烟草部门获取烟草涨价的信息不同,由于与香港毗邻的缘故,居住在深圳的何华最初听到有关烟草税率将要提高的消息来自于香港方面。

今年刚好35岁的何华在深圳科技园一家美资公司工作,年纪不大,却是一位有近20年烟龄的资深烟民。他常常加班熬夜,吸烟成为一个难以戒除的习惯。

"现在每天大概两三包,价格在20元左右的,一个月在吸烟上的花费大概有1500至2000元。"何华说,之所以关注香港方面的消息是因为经常过关去那边买烟。

在购买香烟的渠道方面,深圳的烟民同样有着与内地烟民不一样的优势。何华说,一般情况下,每次到香港都可以分别从香港及深圳一侧的免税商场购买两条香烟,由于免税,相同品牌的价格大约只有一般市场价格的60%左右,甚至更低。"我经常吸的一个品牌,市场价是人民币22元,但在免税商场购买只要12港币,算下来,还不到市场价的一半。"

他说,现在已经完全可以肯定,不论是香港还是内地,今年加税已是不可避免是事情。"关键是幅度有多大?"

"香港方面一步到位的可能性很大,而内地往往会顾及烟草企业的利益,动作不会太大。"何华说。作为应对烟价上涨的对策,深圳很多烟民都开始囤烟,囤的多的囤5个月到1年,少的也有两三个月。

### 经销商:囤烟比存银行划算

事实上,在中国烟草产量第一大省云南,有关香烟将要涨价的消息早已在经销商中间传得风生水起,而囤积畅销的中高档香烟则成为越来越多经销商的应对策略。

昆明市圆通街一家连锁烟店的老板告诉记者,现在的行情是,平时价位在四五百元一条的香烟,有人愿意每条加价200元收购。

该老板说,国家将要调整烟草税收的传闻是近期香烟交易火爆及价格上扬的最大诱因。

他表示,香烟作为一种特殊的食品与一般的食品不同,既不会腐烂又不会缩水,因此在国家铁定上调价格的背景下,经销商抓住时机囤积货源,也是一件再正常不过的事情。甚至有经销商认为,囤积香烟至少比存银行划算,比炒股票安全。

"买涨不买跌不只是炒股的定律,也是烟草经销商需要遵守的定律。"这位老板说。

"从9月份开始,大部分香烟,尤其是中高价位香烟的批发量就开始增加,现在部分畅销品牌的香烟拿货都很困难,经常会缺货。"昆明穿金路上一家烟酒批发店的李老板对记者说"。

对于今年香烟价格上调一事,红云红河集团销售部门一位自称姓刘的经理表示,作为香烟生产企业更愿意看到消费者及市场的稳定,不希望大起大落。因此涨价不是一件好事。"如何应对,还要听中烟公司的安排。"

据国家税务总局税收科研所研究员石坚透露,去年调税后,国家烟草专卖局要求各烟草公司保持批发价格的稳定,在批发价格不变的情况下,实际零售价格基本没有发生变化。"换句话说,那次烟税的增加没有反映到烟草产品的销售价格上,而是被烟草行业内部消化了。"

针对上述情况,在日前举行的"中国烟草经济与税收政策研讨会"上,一些专家主张推动烟草实行"税价联动"。

对此,中烟云南公司一位不愿具名的官员表示,从烟草部门的意愿及财力方面考虑,即使2011年再出台相关调税措施,它们都愿意也有能力在烟草企业内部消化,但或许在考虑社会影响之后,今年也会考虑上调香烟价格。





贫困人口多增30%

# 一个县的扶贫新政

本报记者 刘金松 张家口报道

2011年1月5日上午,张家口崇礼县石嘴子乡石嘴子村,79岁的郝高正在家里和儿子商量扶贫款下来后,能搞些什么项目。作为崇礼县今年启动的第一批扶贫重点村,石嘴子村已经完成了贫困人员的甄别工作,并已经乡政府报县扶贫办审批。这次贫困人口的认定标准,就是刚刚公布的新标准。

2011年,中国贫困人口认定标准将从过去的人均纯收入1196元提升到1500元,尽管这一数字距世界银行人均每天1.25美元全球标准依然有不小的差距,但因标准的提高,被认定为"贫困人口"的绝对数量却将成倍增加。

据世界银行中国代表处曹文道的预测,若按1500元的人均纯收入标准计算,中国的贫困人口数量有可能重回十年前,"再回9000多万甚至上亿都有可能"。经过新世纪第一个十年的扶贫开发,以人均纯收入1196元的标准来衡量,中国的贫困人口数量已从2000年底的9423万减少到2009年的3597万。

对中国基层的扶贫组织而言,标准提升后,不仅仅是受助人数的增加,还意味着扶贫格局的调整。

### 谁是贫困人口

识别出贫困人口,是开展扶贫工作的前提。

石嘴子乡是个有着1336人的村子,最新的认定程序后,最终有929人被列为贫困人口。如此高的贫困比例,在崇礼这个国家级扶贫开发重点县(以下简称"国家级贫困县"),并不算个案。其首批启动的35个扶贫重点村,贫困人口比例均在70%左右。

据石嘴子村支书姜仲军介绍,想要被认定为贫困户,在村这一级需要经过5个环节筛选。首先是群众申报。经乡政府驻村代表、村干部组成的工作组向群众宣传新的扶贫标准、扶贫开发政策后,由农户根据家庭收入、生产生活状况自愿向村委会提出申请,并填写《石嘴子乡扶贫开发对象申请书》。

第二步是入户核查,由工作组人员对申请对象进行收入核查,对人均收入超过1500元标准的农户进行排除。

第三步就是民主评议,对初步入围的农户,由村干部和11个村民小组组长进行评议。

第四步是公开公示,对评议的结果张榜公示。

第五步是审核审批,公示无异议后,填写《农村贫困户统计表》,报送乡政府,最终由县扶贫办、县民政局组织相关人员进行抽查复核,并根据抽查结果确认审批扶贫对象。

石嘴子乡党委书记霍满明觉得,在这五个环节中,民主评议和公开公示最关键,"老百姓最简单的办法就是相互比,如果咱两家的情况差不多,你入选了我没入选,那他肯定有意见。"

最终入选的郝高家庭,一家四口人年收入不到5000元。儿子因眼睛残疾无法独自劳动,打工收入无从谈起,耕种的7亩多地主要靠他带着儿子来打理。

据崇礼县扶贫办副主任薛美介绍,在贫困村的确定上,也改变了以往先定村再定贫困户的程序。而是由各乡镇对全县211个行政村进行贫困人口统计,确定贫困人口后,按照贫困对象的多少,初步选定,经县扶贫开发领导小组审核后认定。

### 中央的钱更有保障

按人均纯收入1196元的贫困人口标准,崇礼县的贫困人口为4.53万,若按人均纯收入1500元的贫困标准来衡量,崇礼县的贫困人口数为5.95万人。标准提高后,将新增1.42万人能够享受国家的扶贫政策,贫困人口多增30%。

在国家标准之外,崇礼县所在的河北省也曾划出了省级扶贫线,早于国家标准一年,从去年开始,河北省级扶贫标准已经提高到人均纯收入1500元。虽然标准较高,不过在执行上却要打折扣。据当地扶贫系统工作人员介绍,与中央的扶贫资金相比,省里的资金有很大的不确定性,"要看当年的经济形势,财政收入好了,就拨钱,财政收入不好了,也许就没有了。"

> 对中国基层的扶贫组织而言,标准提升后,不仅仅是受助人数的增加,还意味着扶贫格局的调整

中央的扶贫资金显然更具有刚性。只要能通过县里的审核,郝高就可以获得2000元的扶贫资金支持,还可以获得6000元的贴息贷款支持,如果自己能再筹集2000元,就可以建设一个当地正在大力推广的标准蔬菜大棚。

包括具体到户的项目资金在内,整个石嘴子村在未来3年可以获得的资金支持总计不低于60万元。崇礼县第一批启动村将获得共计2600万左右的财政扶贫资金支持。

除了真金白银的投入之外,在基础设施建设上,也将会有所倾斜。同时,崇礼县也将整合涉农资金、单位包扶、社会捐助资金1800万元,给予重点贫困村以支持。

目前,在县级层面已经安排了44个县直部门对第一批35个贫困村进行重点帮扶。根据对口帮扶原则,由经济部门帮"穷村"、政法部门帮"乱村"、党委部门帮"散村"。

石嘴子村的对口帮扶单位为崇礼县检察院,姜仲军解释说,和这个政法口的单位结对子,并不是因为其所在的村为"乱村",而是在前期接触中,他发现这个单位有实力,能帮村里弄来项目,是村里主动积极争取到的帮扶单位。

下一步,还会有崇礼县所在的张家口市、河北省、中央直属部门的对口帮扶,姜仲军希望能捞到一个中直部门的单位来帮扶,不仅实力强,资源也广。

据薛美介绍,包括石嘴子村在内,第一批35个重点贫困村,在具体的产业规划上,以发展大棚蔬菜为主,通过配水配电、贴息贷款等措施,重点帮助贫困户在三年内新建1万亩大棚。

张家口市扶贫办副主任赵光宇认为,国家给的钱是实实在在的投入,但钱怎么花得更有效,一直是各级扶贫部门不断深入探讨的课题,从河北省来说,财政给的钱,主要用在家庭增收项目上。希望经过几年的努力,让每一个贫困户都能够培育一项增收的项目,"比如说种植、养殖业,经过几年的发展,基本上就定型了,有收入了,也就达到扶贫的目的了"。

### 扶贫新十年

郝高的儿子曾希望能用扶贫的资金来养羊,不过村里建议他养肉鸡。作为京津的生态屏障,整个崇礼都是禁牧区。养羊不可能发展成村里的规模产业。在河北省正在制定的《2011-2020年扶贫开发规划》中,要求"把进村入户和成方连片有效结合起来,以此覆盖绝大多数扶持对象。"

所谓进村入户和成方连片,也即扶贫资金和项目具体落实到每个农户,并根据当地特点,形成"特色产业、规模效益"的成片开发扶贫区域。霍满明认为,如果扶贫的成果不能形成规模效益,抗风险性就差,遇上自然灾害等因素,很容易出现返贫。

张家口特殊的自然环境,地处燕山、阴山汇集处和内蒙古高原连接带的张家口,干旱少雨、气候寒冷。严重缺水是制约发展的首要难题,一些区域的地下水位甚至以每年3-5米的速度下降。农民浇地用水的水井,从1995年的20米左右,逐渐向下延伸,现在几乎在120米左右,才能找到水源。

张家口也因此成为环京津贫困带上的重点贫困区域,河北省500多万的贫困人口中,张家口一个市就占了90多万。其下辖的十多个县、区中,超过三分之二是国家级贫困县。虽然在贫困程度上,张家口不亚于中西部地区,但因其属于河北,却被列入了沿海地区,不能享受中西部待遇。

据薛美介绍,面对这一政策上的尴尬,他们也曾自嘲,"不东、不西,和东部沿海比,没人家的实力;和西部比,没人家的政策。"

相对于河北省内其他贫困区域,张家口对扶贫政策的期盼比其他地区显得更为热切。2009年8月,张家口市即成立了新十年扶贫规划调研组,为2010年开始制定的"新十年扶贫规划"进行谋划,并形成了《生态贫困与环京津贫困双重覆盖下的特殊贫困区域政策性期盼》的报告。

在这份报告中,张家口希望在新一轮扶贫开发中,能够成为国家扶贫开发的特殊区域,在扶贫政策上能够给予差别式支持。

除了扶贫标准提高、受益人群扩大外,一些过往扶贫中旧有的问题并未提出解决办法。尤其是在扶贫政策、扶贫规划、扶贫资金"一刀切"的情况下,区域的特殊性也在影响扶贫效果。

据当地扶贫系统人士介绍,地方配套资金政策成为贫困地区跨不过去的一道槛,致使一些项目不是"缩水"就是"搁浅"。以"村村通"工程为例,在平原地区实施,由于村村之间距离近,施工难度小;在张家口坝上或山区,由于村落距离较远,加上天寒导致材料贵、建设难度大,投资总成本增加,每公里仅靠国家、省补贴的10万元资金难以奏效,如果地方不能配套,势必对施工造成影响。

# 控烟失效症结

上接09版

国家烟草专卖局不仅掌控了国内法规的制定,在国际履约谈判中也占据主导地位。根据作为观察员参加了2010年在乌拉圭埃斯特角城举行的WHO《烟草控制框架公约》缔约方第四次大会(COP4)的吴宜群的介绍,由20人组成的中国代表团,有5人来自国家烟草专卖局,占代表团人数的1/4,而对控烟持支持态度的卫生系统人员只有两人,且级别较低。

这实际上又与《公约》第5.3条及其实施准则相冲突。该条规定,烟草业的利益与公共卫生政策之间存在根本的和无法和解的冲突,各缔约方应采取行动防止受烟草业的商业和其他既得利益的影响。因此,缔约方会议不允许烟草企业的代表参加。而中国的国家烟草专卖局就是中国烟草总公司。为此,非政府组织将"脏烟灰缸奖"给了中国代表团。

吴宜群还介绍,在此次乌拉圭的缔约方会议上,中国代表团试图阻挠通过《公约》第9/10条(烟草制品成分管制和烟草制品披露的规定)实施准则,遭到多数国家反对,在成为"少数派"的压力下,最终有前提地支持该准则通过。

《公约》第9/10条的准则要求管制烟草的组成成分,以降低烟草制品的吸引力。组成成分包括用于提高可口性的成分,比如糖料或甜味剂,还有掩盖烟草烟雾涩口感的调味剂,包括薄荷、麦芽酚、苯甲醛等。甚至香料和草药也可用于提高可口性。另外,还对具有着色性能、让人感到有健康效应、能力和活力有关的成分加以禁止或限制,比如墨水、颜料、维生素、氨基酸和咖啡因等。

### 法未立,税太低

当前,中国缺少国家统一立法,地方虽有地方人大通过的法律和政府令等控烟法规,虽有一些效果,但也有设计漏洞,执行不力,遵守率低,不足以保护公众健康等种种问题。

中国政法大学副校长马怀德就认为,"总体而言,我国现在的控烟立法是层级低、内容分散、效率不高,而且科学性、有效性还存在很大的问题。这是导致整个控烟事业动力不足的一个重要原因,所以有必要在总结地方立法经验的同时加快推动中央层面统一的控烟法的制订。"

杨功焕也认为现在应该进行全国性的控烟立法,"连全国性立法都没有,怎么谈执行呢?"她进一步解释说,"实际上,控烟立法的立法基础是保护不吸烟人的健康,因为人人都有健康权。控烟立法要着眼于让人们免受二手烟伤害,不能在室内公共场所吸烟,不能影响不吸烟者的健康。"

全国人大教科文卫委员会委员马力则指出,"控烟立法过程是一个利益博弈的过程,是一个制度变迁的过程,而中国的重点在于减少需求和增加产量之间的博弈,这是核心博弈。"她认为,控烟难度大的核心在于与利益集团的博弈,"五年的履约过程当中,2004年,我们的卷烟产量是1.9万亿只,2008年增加了20%,达到2.2万亿只,产量占世界的40%。为什么?就是因为没有以减少需求为核心,经济发展、企业利益等各方面造成了整个控烟事业屡屡受挫。社会效益与经济效益之间产生了负值。"

社科院国际法研究所教授赵建文直言,现行国家烟草专卖制度、"政企合一"的国家烟草专卖局和中国烟草总公司是中国未能履约实现全国控烟立法的根本障碍。

在控烟立法之外,价格和税收政策是减少各接触人群特别是青少年烟草消费者的有效和重要的手段。当前,中国的烟草消费税率为36%~56%,低于大部分国家烟草税的水平,仍有很大的上调空间。

中国在过去5年《公约》履约政策执行得分中,"增加烟草税收和价格"一项的得分只有20分(最差的20%)。其中,50%的吸烟者(约1.5亿人)购买一盒卷烟的最高花费只有5块钱,而每百盒卷烟平均费用占2009年人均国民生产总值的比只有2%。这都表明,中国大多数吸烟者的卷烟花费仍处在很低的水平。

在2009年,国家曾经上调烟草消费税,但被指受到了烟草企业的影响,导致部分产品税率实际上反而下降,削弱了提高消费税的控烟效果。而国家烟草专卖局也通过低价补贴政策,标准调整和企业内部消化等方式,打断了税价联系,通过维持低零售价,来维持甚至增加烟民群体的数量。



http://vico.vw.com.cn 大众进口汽车销售有限公司销售咨询热线 800-810-6662, 400-610-4455




## The New Touareg 新途锐 享·驭征途

绝大多数人在烦琐事务中成就小我，少数人在无尽征程中重塑新我。大众进口汽车新途锐傲然而至，棱角鲜明的张扬外观，透射桀骜本色；雄浑高效的动力操控，以磅礴之势逾越险阻；高科技装备洞悉全局，心无旁骛中从容征服；诸多舒适配备，置身艰险中也随时坐拥无上舒适。与新途锐赴山水同纵情，感受全面升华的越野性能与舒适体验，绘就波澜壮阔的人生新画卷。
敬请登录www.touareg.cn了解更多详情，另有独家首播新锐导演陆川力作——新途锐"享·驭征途"纪录片，恭候阁下观赏。

**车之道，唯大众。**

Das Auto.

**详情请垂询大众进口汽车销售有限公司授权经销商**
大众汽车(北京)中心 电话:010-67549988 北京中进众旺 电话:010-82402288 北京华日菱 电话:010-81777600 北京亚之杰合众 电话:010-87667676 大连大昌合众 电话:0411-87304018 沈阳大昌合众 电话:024-86890700
辽宁川达 电话:024-25515111 天津空港众辉 电话:022-84905688 青岛德辉 电话:0532-88600000 烟台德辉 电话:0535-2842500 济南德辉 电话:0531-83156000 山西华菱丰 电话:0351-7037256 长春大昌合众 电话:0431-84611116
哈尔滨大昌合众 电话:0451-88627511 河北华菱丰 电话:0311-85661022 唐山众腾 电话:0315-7788666 内蒙古华菱丰 电话:0471-3606333 深圳华熙 电话:0755-83705222 东莞华熙 电话:0769-81191678 广东乘用 电话:020-36220660
厦门建发 电话:0592-6039166 福建盈众润达 电话:0591-88351888 泉州润和 电话:0595-28286666 湖南德顺 电话:0731-88232222 广西弘德 电话:0771-4910088 海南华众 电话:0898-66835118 浙江捷通 电话:0571-28992222
台州旅行者 电话:0576-84630000 义乌恒通 电话:0579-85680567 宁波众通 电话:0574-27879999 南京交家电 电话:025-84647777 南京景众 电话:025-86631299 苏州金阊众翔 电话:0512-88888000 无锡腾众 电话:0510-85708800
常州德立 电话:0519-86577888 上海腾众 电话:400-8200-410 上海中进众旺 电话:021-51050088 湖北尚腾 电话:027-82651920 河南国际 电话:0371-86152666 安徽风之星 电话:0551-3877666 江西尚腾 电话:0791-8106666
成都新双立 电话:028-85280700 云南德众 电话:0871-8022366 云南兴星机电 电话:0871-8331999 重庆博众辉锐 电话:023-89112009 陕西新丰泰 电话:029-86170602 新疆腾众 电话:0991-6698788 贵州新双立 电话:0851-3900696
宁夏和众 电话:0951-5088885

## 一周中国

### 南方再遇冻雨考验

**新闻回顾**

今年1月初，中国南方多个地区出现冰冻灾害。截至1月4日，冰雪灾害共造成江西、湖南、重庆、四川、贵州5省市383.3万人受灾，直接经济损失13.5亿元。日前，湖南、广西、贵州等地已经启动应急预案，部分中小学已停课、缓考或提前放假。

**点评**

有了2008年南方大雪灾的经验，如今各地政府的应对显得从容很多。供电部门、交通路政部门、物价部门以及民政部门均迅速提出了应急方案。不过极端气候频发与人类活动对环境的影响密不可分，转变经济增长方式，积极应对气候变化应是治本之策。

### 河南交通厅厅长又落马

**新闻回顾**

因涉嫌违纪问题，现任河南省交通厅厅长董永安日前被“双规”。此前，河南省交通厅曾连续有三任厅长落马。1997年，河南省交通厅原厅长曾锦城因受贿被判刑15年；2001年，河南省交通原厅长张昆桐因受贿、挪用公款罪被判处无期徒刑；同年12月，时任河南省交通厅厅长石发亮，被省“双规”。

**点评**

交通厅长的岗位何以成为腐败的“高发地带”？交通建设部门面临的利益诱惑巨大，而权力制约与监督薄弱。唯有建立透明的招标制度、完善监督制度才能真正铲除腐败。

### 安徽怀宁部分儿童血铅超标

**新闻回顾**

安徽省安庆市怀宁县高河镇再现儿童血铅超标事件。从去年年底起，该镇200余名儿童陆续在省立儿童医院进行血铅检测，其中23名儿童血铅超标。怀宁县环保部门初步认定，超标与博瑞电源有限公司造成的污染有关。目前，这家企业以被停业整顿。

**点评**

2010年相继发生了9起类似的“血铅超标”事件。这些事件有相近的背景：当发展与环保产生矛盾时，使当地政府倒向了GDP，而民众则成为企业污染的受害者。

点评人：周靓

# 台州官员炒房以权换利 “房票”案凸显监管漏洞

本报记者 陈周锡 台州报道

岁末年初，浙南台州市政府分别做了两件重要事情。

2010年最后一天，台州市政府召开通报会，公布“房票”事件调查结果和处理情况，56名党政干部、事业单位人员参与商品房转让改名获利，上交和追缴不正当收益503.3万元，并对其诫免谈话、书面检查、批评教育。

2011年第一天，该市商品房实名公开摇号销售管理正式实施，当天就有一个楼盘举行实名公开摇号，以此杜绝特殊群体利用权力、关系独霸楼市，加价牟利。

过去一年，即便你很有钱，但没有权力和关系，你还是难以在台州买到一手房，究其原因是“房票”在作怪。所谓“房票”，就是在房屋预订后，一些人利用权力和关系低价购买内部房，在正式开盘签订购房合前改名并转手获利。

在高房价压力下，又有官员涉嫌倒卖“房票”牟利，更是触动了民众的敏感神经。

## “房票”一转手就赚几十万

去年12月31日，位于台州育才路的“二手房中介市场”里，过来了解房源的购房者非常少。中介人员不是坐在电脑前看房源信息、上网打牌，就是坐在一起聊天。这与两个月前“房票”疯狂时，购房者频繁来往、中介人员外出办事形成鲜明反差。

一位房地产中介事务所负责人说，现在“房票”不能交易了，市场氛围也显得清淡很多。“最近市里查得很严，一旦查到就要被吊销营业执照，还有谁敢去做‘房票’啊。”

事实上，在台州二手房管理市场，“房票”交易早已不是秘密。

一位台州中介业务员说，离台州市政府大楼不远的白云山1号楼盘，预计2011年下半年才开盘，但一些有渠道的人已开始倒卖这一楼盘的“房票”。据了解，这个楼盘的市场行情是，190平方米的房子，总价157万元，“房票”则要20万元。这还不算最贵的，像景元南苑一套277平方米的跃层，除了付房子的钱外，还得外加50万元的“房票”钱。

一家台州市区的房屋中介负责人彦军（化名）说，以前“房票”都是明码标价，掌握一手房源的房东，在收取买房者加价后，通过开发商将房源直接改名并转让给买房者，这一切都发生在房屋预订后、正式购房合同签订前，规避了正式合同签订后的二手房交易程序。

彦军说，这些“房票”的主人，主要由三部分构成：有权力的官员、有实力的中介、炒房的“黄牛”。从他掌握的情况看，其中官员人数最多，他们一般不会自己出面，往往让手下或者亲戚朋友去办，这样可以规避检查风险。

在“房票”利益链中，开发商、特殊群体和房屋中介三方均实现赢利。

彦军说，开发商为保持好与一些管理部门人员、关系户的良好关系，会将房源留给他们，使他们通过倒卖“房票”从中获利，同时也制造出商品房供不应求的紧张气氛，进而借机更大幅度抬高房价。这些特殊群体，通过“房票”交易就可轻松赚到少则几万元，多则几十万元。在每笔“房票”交易中，中介要收取总额为1.2%的佣金，每单交易收益高达上万元。

彦军说，“房票”交易比二手房交易程序简便，周边很多中介都做过这个生意，只要与开发商、房管部门打个招呼，再去房管部门修改一下相关票据就行。

## 官员涉嫌炒房牟利

去年11月初，台州一工商干部被曝出涉嫌倒卖“房票”牟利20万元，揭开了台州“房票”交易的内幕黑案。11月中旬，台州市纪委出面成立联合调查小组，专项整治“房票”等房地产领域突出问题。

“房票”问题浮出水面后，台州市纪委联合房管、工商等部门，对全市房产企业、中介机构进行为期两个月的专项整治清查。

台州市纪委常委、新闻发言人项凤日说，经查，今年25个楼盘、9235

> 官员之所以能够轻而易举地通过倒卖“房票”牟利，与我国房地产市场规范的不健全和监管不到位有着密切的关系

套对外销售的商品房中，在房屋预订后、正式开盘签订购房合同时改名的有845多套。共有56名党政干部、事业单位人员参与57套商品房转让改名获利，主动上交和组织追缴不正当收益503.3万元。

项凤日说，有18名党政干部、事业单位人员未主动申报或不实申报。

在这次专项整治中，2个楼盘存在“在取得商品房预售许可证前，以认购、预订、发放VIP卡等方式，收取或变相收取定金、预订款”等违规行为。110家房产中介门店存在违规推荐期房或以“直改名”、“公司外加价”等形式从事非法经纪活动、发布虚假信息和未核实信息的行为。

事实上，台州“房票”事件，在两年前就已发生。

2008年初，台州温岭当地群众举报机关工作人员，在开元山庄商品房预售中牟取不正当利益，即所谓倒卖“房票”，当地纪委开展专项清理整治行动。两个月内，初步查清，温岭全市共有233名机关工作人员购买了该楼盘，其中188名机关工作人员用于自住，30名机关干部为66名亲友预订房屋，还有15名机关工作人员主动上交非法收入共137.4万元。

值得关注的是，这15名工作人员在温岭各重要机关部门工作，包括建设规划部门。

在房价高涨下，一些官员参与“房票”牟利，引起了台州市民的极大愤慨。温州大学房地产研究所研究员向洋认为，房源没有实现公开透明，发布权和处置权掌握在部分人手里，当其成为稀缺资源时，就会有人看到其中的利润空间，给炒卖“房票”牟利机会。

## 填补制度监管漏洞

台州市建设规划局住宅与房地产业处处长李德林说，“房票”扰乱行业秩序，助长房价高企，引发社会不公。

2011年1月1日，台州新明半岛二期“梦庭轩”开盘，实行实名公开摇号。这也是台州市开展房地产市场专项整治以后，首家实行实名公开摇号的楼盘。据了解，新明半岛此次实行公开摇号的“梦庭轩”，推出169套房源，报名户数高达989户。2个小时不到，这些房源全部摇号售完，销售均价为每平方米1.28万元。

李德林说，商品房实名公开摇号销售管理是此次新政策之一。规定要求，在全部公开对外销售的前提下，要有一定比例的房源采取实名摇号的公开销售方式。开盘当天，要有不少于规定比例实名摇号的商品房先公开销售。他说，“今后这个规定比例将达到60%以上，如果开发商不实名公开摇号，将无法取得《商品房预售许可证》”。

李德林说，之前商品房的预订信息主要掌握在开发商手中，作为主管部门并不掌握。直到正式合同签订后，管理部门才有相关信息。商品房预售实名制后，很好地填补了这一监管漏洞。“从报名到签订合同全部实行实名，相关信息都会在网上备案。”如果购买者擅自办理商品房备案网上更名，或者解除网上合同备案的，将被追究相关责任。

李德林说，官员之所以能够轻而易举地通过倒卖“房票”牟利，与我国房地产市场规范的不健全和监管不到位有着密切的关系。此外，行业制度的不健全与监管缺位问题同时暴露。“中央文件对购房合同签订后有明确规定，而对商品房预订后、正式购房合同签订前，没有一个比较具体的细则。”

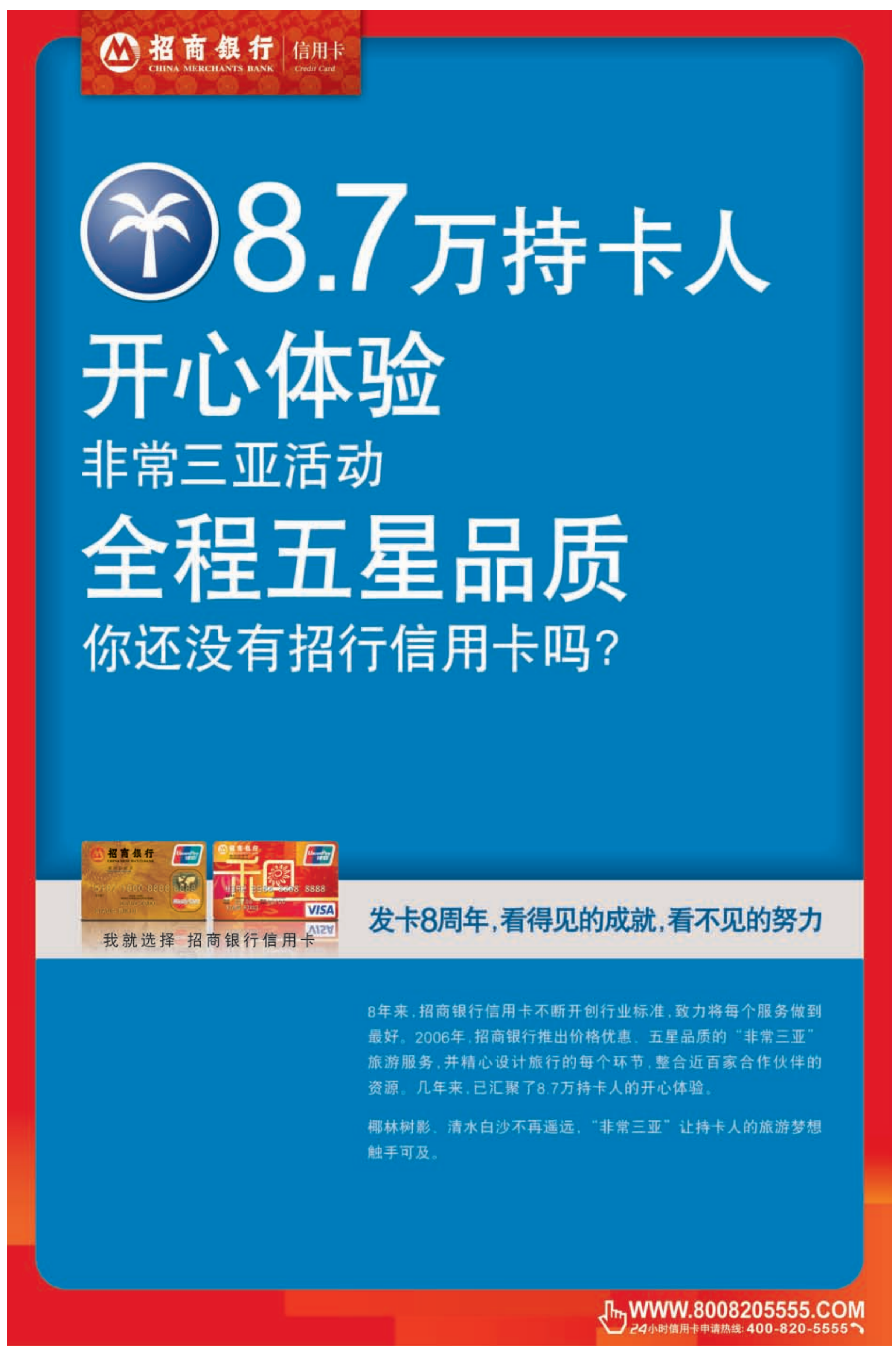
据了解，除实施商品房实名公开摇号之外，台州制定了一系列新措施，如严格商品住房预售许可的条件和申报资料的审查、严格实行商品房购房实名制、严格限制预售商品房更名、规范商品房预订行为等，进一步规范房地产销售市场秩序。

李德林说，在目前房源供求关系紧张下，台州都将实行实名公开摇号。

与此同时，针对这次专项治理中暴露出的问题，台州市已下发《关于进一步规范党政机关工作人员房产交易行为的暂行办法》，将治理房地产领域突出问题作为今年一项常态工作。







# 陕西冲刺万亿俱乐部 均衡发展考验持续性

本报记者 张延龙 西安报道

尽管第四季度的统计尚未正式开始，但如无意外，2010 年陕西距离 GDP 万亿大省，已仅有一步之遥。

“GDP 增速 28.3%”，2010 年 12 月 29 日，榆林市人民大厦内的新春茶话会上，当地官员已经通报传达了这样的数字。而陕西方面也普遍乐观认为，在被称作“第一发动机”的陕北地区的带动下，今年 GDP 冲刺万亿已经几无悬念。

而如何防止区域发展不均衡，已经成为这个内陆经济大省面临的新课题。长期以来，陕西的关中、陕北和陕南地区，已形成了截然迥异的产业结构和发展模式，“十一五”期间所拟定的关中“率先”发展、陕南“突破”发展战略，也被证实为，依靠传统产业的关中很难“率先”，而作为南水北调水源涵养地的陕南地区，更是难以“突破”。

> 关中“率先”发展、陕南“突破”发展战略，也被证实为，依靠传统产业的关中很难“率先”，而作为南水北调水源涵养地的陕南地区，更是难以“突破”

甚至于，已经“跨越”发展的陕北地区，也正面临如何协调发展、持续发展的问题——陕西最富的县在陕北，最穷的县也在陕北；各项经济指标飞速增长的同时，环境压力也与日俱增；而在榆林，这座城市既拥有数目庞大的新兴能源富豪和飞驰着路虎、宝马等豪车的宽敞道路，也拥有陕西省最高的贫困人口数字。

下一个关键的 5 年，面对这些问题，陕西将给出怎样的答案？

## 关中未率先，陕南难突破

从 2006 年开始，陕西提出“关中率先发展，陕北跨越发展，陕南突破发展”的总思路，奠定了当地区域战略的主基调。当时，关中地区经济水平较好，拥有大量制造业基础，而陕北地区能源经济刚刚起步，因此提出“跨越”发展。

而陕南地区多地处秦岭山区，自然条件不便，贫困人口众多，经济水平相较关中、陕北更为落后，“突破”则显示了当地的期望。

此后，随着能源板块的崛起，陕北榆林、延安二市成为众所瞩目的资源明星城市，尤其是榆林，凭借丰厚的煤炭和石油资源，连年保持 20%以上的 GDP 增长速度，一时间与鄂尔多斯并为瑜亮，“西北地区发展速度领先于全国，而西北地区最快的是陕西，陕西最快的是陕北，陕北最快的是榆林，榆林最快的就是能源。”一位当地学者此前对记者说。

然而，相较于陕北地区，关中、陕南地区则很难实现当初的战略期望。

陕西省社科院学术委员会副主任、陕西省西部大开发总思路课题主持人张宝通对本报说，“事实上，整个‘十一五’期间，关中地区几乎没有一年实现‘率先’——2006 年和 2008 年的增长速度与全省持平，2007 年甚至低于全省的速度，而在 2009、2010 年，也分别落后于陕南和陕北。”

“关中地区的产业结构以制造业为主，基本与沿海地区同构，虽然起步早、基础好，但在速度上没有实现‘率先’。”张宝通说。

而在陕南，面临的问题则更为复杂。陕南地区汉中、商洛、安康三市，多地处秦岭山区，地形复杂，交通不便，而除此之外，作为南水北调中线工程的水源涵养地，丹江口水库的水源主要来自丹江和汉江，这两条河流的发源地为陕西南部的汉中和商洛，陕西的官员认为，为了保证供往北京的水质，汉中不仅承担了相当大的投入成本，还被迫放弃了一些发展机会。

陕西省决策咨询委委员、西安石油大学教授曾昭宁说，“陕南地区矿产资源很多，过去工业上不去，现在作为水源保护地，不允许过度开发，当地也曾希望搞工业化，但是很难。”

本报记者曾参加陕西方面组织的南水北调补偿机制研讨会，当时有汉中宁强县的官员诉苦说，“宁强县为了保护好生态环境，向北京送上清洁安全的汉江水，放弃了许多建设项目，经济发展受到了一定的制约，现在汉江源头地区农业污染仍然存在，涵养水源、保护水质、改善生态环境还需要较大投入，当地居民为保护生态环境已经减少了很多收入，如此下去，不仅增加了农民负担，而且还会影响南水北调水源区群众开展治理的积极性。”

宁强县所面临的问题并非孤案，而近乎整个陕南地区的问题，“过去我们也建立了一些工业和矿产企业，后来因为要保证汉江的水质，关闭了不少，”一位汉中市官员对本报说，“汉中为南水北调工程作出了巨大的牺牲。”

## 陕北的压力

而即使是陕北地区，过去片面强调速度的“跨越”战略，也正受到挑战。

目前，榆林市的工业产值已经超过西安甚至成都，而延安市的工业产值也已经超过宝鸡，但是曾昭宁说：“从产业层次上说，陕北地区尽管近些年上马了一些资源的就地转化项目，但大部分仍处于低层次的采掘业，这对环境造成了巨大的压力。”

2010 年 12 月 28 日 23 时 18 分，榆林市神木县发生里氏 3.0 级地震，后来，这次地震的原因被确认为煤矿采空区塌陷。

一位当地官员对本报说，过去曾有学者对榆林市的官员说，新能源将在未来 10 年对传统能源形成巨大的冲击，“也许 10 年之后，这里的煤只相当于黄土，所以现在的首要问题是抓紧速度，尽快开采”。这种观念曾被一些人认同，但随着生态环境的持续恶化，越来越多的人正改变这一看法。

这位官员说，针对那种强调速度、尽快开采的论调，榆林市的发改委主任曾在当地许多公开场合说，现在榆林的有钱人，几乎都到西安等外地地区去买房定居，因为当地的自然环境已经越来越不适合居住，“如果这样继续下去，我们的经济增长还有什么意义？”

为此，榆林市委曾组织调研组对煤炭大县榆阳、神木、府谷、横山进行调研，结果发现，截至 2007 年底，榆林市因煤炭开采形成的采空区面积达 339.57 平方公里，且以每年 10 平方公里以上的速度增加；已塌陷面积 64.25 平方公里，造成大量的地表设施损毁。

调研还发现，由于独特的地质构造，榆林地下水的蕴藏较浅，而煤炭的开采必然穿过隔水岩层，破坏地下含水层结构，造成区域性地表水泄漏、地下水位下降。榆林市湖泊由煤田开发前的 869 个减少到现在的 79 个。陕西全省最大的内陆湖红碱淖近 6 年水位下降 3 米，水面由 6 年前的 10.5 万亩缩减到不足 7 万亩。

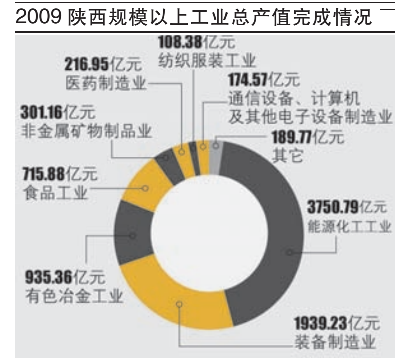
而另一个尴尬的事实是，各项飞速增长的经济指标让央企、国企获得了庞大的利润、造就了一批能源富豪，但在现行的分配体制下，“资源红利”在当地并未让更大范围的人获得分享。

陕西 10 强县中，有 7 家位于陕北，而陕西最穷的县也在陕北，人均收入最低的佳县人均财政收入仅 72 元，而同处陕北的吴起县则是它的 260 倍。

即使是较富裕的县，也正面临贫富差距日益扩大的现象，本报记者曾在榆林定边县看到，这一人均 GDP 超过 3 万元，甚至要高于广东的能源大县，县城里各种高档酒店、夜总会、石油大厦在夜幕下霓虹闪烁，而在农村，大多数农民仅靠种植土豆、玉米为生，人均年收入仅 2000 元左右，毛驴仍是当地必不可少的生产资料，陕北时有大旱，收成难测，生计更是艰难。

一些地方政府已经开始正视这个现实，在神木、吴起等县，都已经开始进行各种医疗、教育的免费试验，试图通过政府的二次分配来抹平社会鸿沟。但相对单一的产业结构，注定了单依靠政府的二次分配行为，无法取得更大范围的效果。

2009 陕西规模以上工业总产值完成情况




来源：陕西省统计局

## 陕西答案

陕西正试图通过调整区域战略，给出其中一些问题的答案。

日前出台的《中共陕西省委关于制定陕西省国民经济和社会发展第十二个五年规划的建议》(以下简称《陕西十二五建议稿》)中，其对于关中、陕北、陕南的区域战略提法都有了重大调整，按照最新提法，关中地区已由“率先”发展易为“创新”发展，陕北地区由“跨越”发展易为“持续”发展，陕南地区则由“突破”发展易为“循环”发展。

而其具体定位是：关中地区要成为“西部大开发战略高地和全国新的增长极”，而陕北地区则要“打造世界级能源化工基地”，陕南地区要建成“循环经济示范区”。

张宝通说：“现在提关中创新发展，并不是对以前率先的否定，而是在率先的基础上更加突出创新发展，关中的发展不是从数字上率先而是从创新上率先。”

“装备制造业是关中地区的传统产业，就陕西全省来说，过去一直是第一位的装备制造业已经让位于能源化工，而在‘十二五’期间，关中地区尤其是西安市，应该明确产业导向，将包括装备制造业高端部分的战略新兴产业，上升为主导产业的高度。”曾昭宁说。

对于陕南地区而言，限制开发只是陕南所面临问题之一，“陕南矿产资源、生物资源种类很多，但每一种量都不是很大，不太容易形成规模效应。”曾昭宁说。

按照《陕西省十二五建议稿》，“循环发展”已经正式成为陕南地区的发展战略，而其含义是，“按照资源利用最大化和污染排放最小化的要求，通过产业间的链接，形成产业有机聚集，实现工业的多方向延伸、农业的精深加工，走‘科技含量高、经济效益好、资源消耗低、环境污染少、人力资源优势得到充分发挥’的路子。”

据称，这一思路实际上形成于两年前，“在陕南，保护和开发的矛盾特别突出，过去陕西省方面希望陕南能加快发展、突破发展，但环保部门又不循序。直到两年前，洪峰副省长到汉中调研，正式提出了循环经济、循环发展的想法，这个问题才算是找到了答案。”一位当时参与调查的当地专家说。

而对于陕北地区，过去山西、甚至陕西省内铜川市的教训，显然已经令当地未雨绸缪，而“持续”二字也被赋予了多重含义。

“陕北在‘十一五’已经形成了跨越，而现在提出持续发展，就是持续的跨越发展，持续和跨越是一脉相承的。”张宝通说。

按照榆林市方面通过的《榆林资源型城市可持续发展规划》，当地正希望推进从一个资源型城市向中心城市转型，这项规划提出，“与资源枯竭城市需要立即转型不同，处于成长期的资源型城市，目前面临的主要是可持续发展问题，其城市转型还必须立足资源开发。榆林资源型城市转型是一个较长的过程。”

而实现“可持续发展”办法大力推动产业结构的多元化。据称，当地提出的要求是，“在重点发展能源产业的同时，大力发展非能源产业，形成以能源化工产业为基础的多元化产业格局，逐步减少对能源资源的依赖性，增强经济的抗风险能力。必须完善城市功能，在重点建设能源化工基地、打造能源之都的同时，大力发展加工制造业和第三产业。”




# 分久必合？成渝经济区获批

本报记者 谢良兵 成都报道

早在"十五"末就提出的"成渝经济区"终于落地。半个月前，成渝经济区区域规划获得国家发改委审批通过，并上报国务院。近日，本报记者获悉，国务院已经正式批复《成渝经济区区域规划》，这是2011年获批的首批区域发展规划之一。

官方层面，2010年12月底召开的四川省委经济工作会议上，在谈到获批的成渝经济区时，四川省委书记刘奇葆称，川渝合则两利，争则两伤。刘奇葆的这一讲话内容，被重庆市委机关报《重庆日报》刊登，并引发两地热议。

在民间，关于成渝经济区的话题，自提出之日起就从未中断过。获国家发改委审批通过之后，成渝两地媒体也开始炒作"成渝钟摆族"、"双城记"等概念。成都媒体甚至乐观地称："在成渝经济区的大背景下，成渝两座城市正陷入'热恋'"。



经济观察报 / 制图

## 从"暗战"到合作

四川省社科院学术顾问、原副院长林凌是成渝经济区最早的倡议者之一。据他介绍，早在"十五"末，成渝经济区概念就已经提出，本计划在"十一五"期间开始实施，但自1997年重庆直辖导致川渝行政分家之后，成渝之争倒成了主题。

难题首先来自名称之争。四川方面希望以"成渝"来命名，但重庆方面则希望以"渝蓉"来称呼。直到2006年，双方才签订《关于推进川渝合作共建成渝经济区合作协议》，达成共识共建"成渝经济区"。两年之后，双方才正式启动成渝经济区的调研。

在成渝经济区的地块划分上，双方也曾有分歧。据参与规划的专家透露，四川省和重庆市都想把区域范围划得很大，比如重庆希望将全域区县都纳入，而四川省也希望将攀西地区纳入，但国家发改委显然不希望区域无限扩大。

由于历史和现实的原因，成渝两地都希望能够成为区域发展的领头羊。这种心态也影响着双方的竞合关系。在民间的体现是成渝两地网友的网上"口水战"。在政府层面，两地虽表面上和气，私底下在争取国家政策和招商引资方面却时常"暗战"。

2010年初，重庆与北京、上海等城市被国务院确定为中国未来规划的五个中心城市，重庆成为西部地区唯一的中心城市。但此时，成都市也适时地提出了"西部之心"的概念，试图将成都建设成为西部地区的中心。

在成都和重庆两个城市的城市定位中，均提出了诸如西部的综合交通枢纽、金融中心、现代制造业中心等概念。在产业布局上，电子信息产业等都被作为优先的选项。这一点在两地抢夺富士康和仁宝电子等企业时得到了集中体现。

重庆与成都两地是中西部地区最大的竞争对手，富士康、马士基、阿里巴巴等很多企业"西进"途中最后都是在成渝之间纠结。结果往往是这些企业要么舍弃其中一地，要么两地分摊布局。

这种经济上的恶性竞争，对于整个西部地区的发展都极为不利。

其实，力求破解行政壁垒的成渝经济区规划，其目的正是为了打破两地的"暗战"局面，实现成渝经济一体化。但这一区域经济的设想调研工作历时几年尚未出台，规划"摇摆"的背后，所反映的就是成渝两地之间的利益博弈。

即便是在成渝经济区规划"破茧欲出"的这几年，"暗战"依旧。2010年重庆市率先将"两江新区"上升为国家战略，以求圈地引资。而成都方面也不甘落后，积极申报"天府新区"为国家战略以应对"两江新区"。

## 周边二级城市的机遇

与尚处于"暗战"中的成都和重庆相比，成渝之间的二级城市反而抢先将"成渝经济区"的概念贴进了当地的产业发展规划当中。

"以前老觉得成渝经济区跟我们关系不大，如今有了高速路，发现我们也能给成渝发展配套产业了。"遂宁市蓬溪县政府一位人士称，对他们来说，最近有两个好消息：一是绵遂高速遂宁段通车，让蓬溪与成渝之间距离缩短；二是成渝经济区获批。

这条高速公路连接了成都、绵阳、遂宁、重庆，被称为成渝经济区的北环快速路。上述政府人士称，最近来蓬溪县考察的企业比较多，日渐成型的区位优势让投资商很快就做决定。"一看我们的工业园区就在高速路旁边，马上就签约了。"

成渝经济区区域规划获批，受益的不只是蓬溪县。重庆社科院区域经济研究中心主任李勇认为，成渝经济区会对川内地级市以及重庆区县市带来利好，促进整个成渝地区的发展，"这些城市将是未来成渝经济区最为积极的力量。"

过去的十几年中，成都和重庆两个城市为了竞争，在一定程度上吸附了周边二级城市的发展空间。成渝中间地带的这些城市形成了经济上的"塌陷地带"。"但成渝经济区获批给这些城市带来了机会。"李勇说。

四川省社科院学术顾问、原副院长林凌说，成渝经济区有一个优势在于，它有成都和重庆两个特大城市，对成渝之间的二级城市可以起到"双核"带动作用。这"双核"一旦演化为"增长轴"，将带动成渝"轴"上城市群的发展。

据规划方案，成渝经济区范围包括四川眉山、资阳、遂宁、乐山、雅安、自贡、泸州、内江、南充等15个地市和重庆合川、潼南、铜梁、大足等31个区县，区域面积20.6万平方公里。这些地区基本处于成都和重庆之间。

比如，遂宁地处成都和重庆中间，成为这两个特大城市的最佳辐射点。在成渝经济区四川部分"一极一轴一区块"的规划中，遂宁是唯一一个既进入成都都市圈增长极，又列入成渝通道发展轴，而且还纳入了环渝腹地经济区块的市州。

遂宁作为成渝之间的一个二级城市，并没有强大工业产业链。但作为成渝之间重要的通道，遂宁市政府首先将目光放在了发展"通道经济"上。据介绍，遂宁决定斥资300亿打造西部现代物流高地，为承接产业转移提供平台和竞争力。

事实上，早在2009年，四川省已经提出要建设"环渝腹地经济区块"。要求与重庆毗邻的四川达州、广安、泸州、资阳、内江、遂宁等6市视重庆为"经济省会"，努力成为重庆的"菜篮子"、引进重庆的"车轮子"，成为川渝经济活动联系最紧密的区域。

## 体制壁垒须彻除

本报记者接触的区域经济专家均认为，成渝经济区的获批将拉开西部大开发新十年的步伐。目前，西部大开发战略已经被列入"十二五"战略政策框架，并被摆在了首要位置。而成渝经济区则被专家赋予了中国经济增长"第四极"的期望。

> 成都作为省会，要有南京、合肥、杭州之于上海的心态，这样，成渝经济区才能避免"暗战"，真正走向合作

林凌认为，成渝经济区有这样的基础。作为中国少有的双核城市群，成渝经济区域内有2个特大城市、6个大城市、众多中小城市和小城，城市密度达到每万平方公里1.76座，是西部密度最高的城镇密集区。

据林凌介绍，成渝经济区的面积占四川和重庆的37.5%，人口的85%，GDP的90%。成渝经济区的战略定位则是：西部大开发的增长极或经济高地，国家重要的先进装备制造业、现代服务业、高新技术产业和农产品基地，全国统筹城乡综合配套改革试验区，国家内陆开放示范区和国家生态安全保障区。

但林凌认为，成渝经济区的发展关键在于破除体制壁垒，要彻底打破区域的限制。他建议说，在财政政策方面，国家需要做一些必要的调整或者是统一管理。另外，国家应该在重大产业项目上做到统一部署，尤其是做好成渝两地利益均分。

政府层面已经意识到这一点。四川省委书记刘奇葆"川渝合则两利、争则两伤"的讲话两天后的2010年12月29日，《重庆日报》在要闻版头条"兄弟省市"新闻专栏刊登了此讲话内容。重庆媒体对刘奇葆讲话的关注，也引发了两地的热议。

但如何做还是个问题。林凌说，其实成都和重庆两地完全可以协调发展。因为双方的优势并不冲突。比如，成都的优势在于金融、商贸、电子工业、旅游，而重庆的优势在于汽车、摩托车产业，装备制造业等。

重庆社科院产业经济与企业发展研究所所长王秀模也称，成渝此前竞争大于合作，很少有合作的项目，譬如成都搞汽车，重庆不做配件，如重庆搞汽车摩托，成都就不做配件。"两地各自为政，各搞各的局面需要改变。"

四川省经信委相关负责人向本报记者表示，成渝经济区的成渝合作可以先从电子产业入手，共同打造西部"电子谷"。理由是，英特尔、富士康、宏基、仁宝等众多IT厂商纷纷落子成渝，产业链完整，已然形成了西部的"电子谷"。

也有评论称，重庆作为西部唯一的直辖市和国务院规划的国家级中心城市，其西部经济的带动作用要突出，而成都作为四川省省会，要有南京、合肥、杭州之于上海的心态，这样，成渝经济区才能避免"暗战"，而真正走向合作。

# 广东"双转移"两年 财政25亿再给力

本报记者 杨兴云 广州 佛山报道

"双转移"政策推行已有两年，结果并不理想。

在日前举行的新闻发布会上，作为广东省政府具体负责实施此项工作的广东省经济和信息化委的分管副主任林位超，在谈到当前广东产业转移工作面临的突出困难时，毫不隐讳地将其概括为"三难、两不高"。即"资金难、招商难、用地难，珠三角政府推动产业转移的积极性不高，珠三角地区企业转移发展的积极性也不高。"

作为解决上述"突出困难"的措施，广东日前出台了《关于进一步推进产业转移工作的若干意见》(以下简称《意见》)，持续"输血"产业转移。

## 政府药方

在《意见》中，按照汪洋"产业转移还要再推一把"的要求，除之前已明确的资金扶持外，广东省政府决定再拿出25亿元作为产业转移奖励资金，包括8亿元的专业性产业转移工业园建设竞争性扶持资金、3亿元的珠三角地区政府产业跨市转出奖励资金、9亿元的珠三角地区企业产能转移奖励资金，并鼓励外向度高的企业向欠发达地区省级产业转移园区进行转移。

据了解，这25亿元产业转移奖励资金将于近期落实。

广东省政府还要求，2009年到2013年，珠三角各个地级市(江门除外)每年安排不少于1亿元用于合作共建产业园，以此确保园区建设有持续稳定的资金投入。据此计算，珠三角8个地级以上的城市，5年内在这方面的投入至少有40个亿。

为降低园区工业土地出让底价，在省级权限范围内适当减征或免征土地行政事业性收费和土地使用税，对发展比较好的产业转移园适当增加用地指标。同时，加强对企业圈地的管理，2年以上仍未开工的建设项目将依法收回用地指标。对于10亿元以上的入园企业项目，其用地计划由省里面专项安排。

此外，为着力推动产业转移各项工作加快开展。广东省政府还从考核评价入手，专门制定出《广东省产业转移目标责任考核评价办法》。"对各地政府，做得好的将给予表彰奖励，达不到标准的要进行重点剖析；对园区，做得好的也要表彰奖励，做得不好的要实行末位淘汰，考核连续排末位的园区将实行退出机制。"

有分析人士质疑上述"输血"措施"行政主导"色彩过浓，背离了汪洋提出的在"双转移"过程中需坚持"市场推动，政府引导，顺势而为"的原则。

针对上述质疑，林位超认为"政府必须有所作为才能把握市场规律。"他表示，市场规律只决定了产业要梯度转移，但转到粤东西北还是江西、湖南去，就要看我们谁的功夫做得更足。

> 广东34个省级"双转移"示范园区中，真正运行比较好的大概只有10%左右

## 思路要转变

有地方官员将上述政策措施形象地称之为"胡萝卜加大棒"政策。佛山(云浮)产业转移工业园管委会一位不愿具名的官员对此的反应是，"如果开一个药方就能解决问题，那还等到现在。问题背后的原因很多，要理顺既要打组合拳，又要有长期作战的准备。"

中山大学教授王珺及其研究团队在《产业集聚与区域经济协调发展研究》报告中指出目前广东产业转移园存在部分园区的产业规划不合理、专业化优势不突出、省政府的垂直协调力度有待加强以及部分转移园对产业升级重视不够四大问题。

此外，部分地方在承接产业转移过程中存在着短期行为倾向，一味地争项目、争资金，并没有在充分认识自身比较优势的基础上选择主导产业类型。

记者在采访产业转移园区过程中还获悉，80%以上的企业都不同程度存在招工难的问题。一位港商表示，目前九成以上的公司遭遇劳工短缺问题，平均缺口达两成。产业转移园区能否解决招工难问题，是他决定投资的首选因素。

不仅在珠三角，广东省东西北区域的清远、韶关、河源、云浮同样普遍存在招工难现象。

对此，中银国际研究员程漫江认为，目前中国已经临近刘易斯拐点，劳动力成本正在上升。

广东省发改委顾问、广东省社科院珠江区域经济研究中心主任成建三研究员在接受本报记者采访时表示，"双转移"的思路需转变。近期他正在着手一个研究报告，准备向省委提出转变思维方式的建议。

他表示，现在广东34个省级"双转移"示范园区中，真正运行比较好的只是少数，大概只有10%左右。"将珠三角劳动密集型产业转移到东西北部区域的思路，其背景是建立在向欧美出口导向的基础上，在当时是正确的。现在的问题是，即使成功地将其转移出去，由于欧美经济的衰退，美国人超前消费习惯的终结，在当前产能过剩的背景下，再去花大力气保护和增加过剩产能效益何在，意义何在？另一方面需要思考的是，东西两翼和粤北山区的生态环境是否适宜搞工业产业，而"双转移"其实质就是搞工业的思路。

成建三认为，从生态环境及功能区保护的角度看，或许农业、旅游业以及服务业的发展思路对上述区域更为适宜。"与低端工业品价格下降相比，农产品及服务业的需求及价格则始终处于上升通道。"



# 苗药古方:潜伏的财富

本报记者 种昂 贵阳、都匀报道

春节临近，每年这个时候贵州省黔南州中医院副院长文明昌总要去苗族村寨探望当地苗医。

他拿出一个有些发黄的小本子，上面密密麻麻记载着黔南州各县、各苗族村寨里老苗医的姓名、联系方式、擅长治疗的种类等。这是文明昌近20年不间断寻访苗药验方而积累下的成果。通讯录上的名单就是他所要逐一拜访的对象。他希望今年这趟苗寨之行能搜寻到新的良方。

贵州自古有云“夜郎无闲草,黔地多灵药”。这里几乎每个苗家人都能掌握几种甚至十几种药物治疗方法,有些苗寨里甚至是“十苗九医”。

一个小小的苗药古方散落于村寨之中，每年可为苗医带来数千元的收入。而在许多药商眼中,流传下来的苗方更是无价之宝。一旦被企业购得、进行工业化开发，就可释放出数亿元的产值。因此,很多游资眼光也盯上这块财富。



经过开发,苗药能释放出数亿产值　CFP/ 供图

## 神奇药方

文明昌是黔南州的苗族人，这为其与老苗医交往提供了方便。文明昌介绍道:“老一代苗医不把流传下来的验方看成换钱的工具。他们较为保守,很多神奇的验方传男不传女，更不愿意把方子告诉外族人。”

“但苗族人好客、重情,与老苗医交往,关键是培养双方的感情,让他觉得你很尊重他。”文明昌介绍道,他搜罗验方大多是通过当地乡镇政府或熟人介绍,以研究所调研的方式进行。而后,逢年过节时再喝上几场酒、送上两只鸡,或支付数百元的费用,就能从部分开明的老苗医手中换来方子。

文明昌是黔南州拥有苗药验方最多的人。这些搜罗到的苗方都是在村寨里流传了几十年甚至数百年，经过了大量临床病例验证的，被真正懂得其价值的人视为无价之宝。当地很多苗医通过拜师、交换、购买等方式进行搜集，有名的苗医就是凭着两三种验方每月收入高达近万元。

很多苗方有着堪称神奇的疗效。一次,铜仁两个人几乎同时身患胸腰椎骨骨折，有钱的患者跑去了北京的医院,而另一位家里贫穷就请附近的苗医诊疗。最后前者瘫痪在床,后者能下地走动。文明昌亲眼目睹,黔南州中医院一个外聘的老苗医只用一碗清水、些许纸灰和几句咒语,就使猎枪打入患者皮肤的铁砂自动退出的神奇现象。

> 苗药一个尴尬的现实却是——产业源头和末端因蕴含巨大财富而被资本青睐，中间环节投入大、时间长、风险高，少有问津者

虽然有些苗方很是灵验，但往往毒性也很大。如今,文明昌手中二三百个苗方经过大量临床使用、验证,已有二三十种较为成熟。

很多上海、广东一带的制药厂老板多次找到文明昌，希望以几十万元的价格购买一个验方。但他认为买方出价太低。他自信,这些验方只要拿到批文,随便找一个工厂代工,每年就可产出数以百万、千万计的收入。

不过,文明昌坦言,现在民间验方的搜集越来越困难了。以前与老苗医交往通常是几场酒、送一头猪就能得到。可现在上海、香港等地的大老板投资几个亿合作开发的例子早已屡见不鲜。年轻一代的苗医都把手中的方子当作宝贝,希望卖给药厂一夜暴富。

## 沉默的财富

夏文是贵州百灵企业技术中心的负责人,他所在部门专门搜集、研究与评价苗药秘方。该部门每年总要组织近百人次到苗族聚集地进行药物和药方的搜集、调研。同时,大量的民间验方也经这一窗口卖给企业。

贵州百灵拥有的7个苗药专利均是从民间搜集而来的验方，这些产品在2009年为公司贡献出7280万的净利润,占总净利润的65%。

贵州民间存在着大量未开发的苗药验方，夏文几乎每个星期都会遇到主动上门的推销者。夏文介绍说,这些上门推销的苗药验方大致分为三类：一类是由个体药商推销上门、未经任何研发的民间秘方；一类是由科研单位已做基础研究的在研药品；还有一类是在临床上使用多年的医院制剂。在这三类卖家中，个体药商的要价最为便宜，一般在几万元至几十万元不等。他们送来的验方或许是祖上流传下来,抑或是低价收购而得。为了保密他们尽可能将药物粉碎，让买家看不出药物的本来面目。同时还会附上患者治疗的情况和联系方式,以备核查。

但夏文却对这些个体药商推销的药方顾虑重重。因为一个民间验方从最初的搜集分析到最终通过审核进入市场,企业需要至少数百万的投入,花费的时间少则数年、多则十余年,风险实在太大。

夏文告诉记者，如今企业很少直接从个人手中收购药方，这是因为苗药的审批已经发生了变化。

上世纪90年代初,卫生部为了促使少数民族开发民族药，将地方药品审批权下放到贵州卫生厅。当时,一种六类新药只需区区数万元就可拿到批文号。贵州整个苗药的开发呈现出空前的繁荣。

这一时期，贵州省医药行业诞生了一大批倒卖苗方的个体药商。这些药商有的是地方苗医，有的是大企业的医药代表,有的是科研人员,他们在当地花几千元淘换到一种独门验方,常常是一转手就能从企业手中拿到数十万元、甚至上百万元的天价回报。

而当地有钱人只要凑集几十万资金,注册一个公司,一家药厂就可在短短数月内挂牌开张。这些药厂凭着两三个苗药验方一年就能有数十万元乃至上百万元的产值。即使个别企业破产,苗方仍是老板的救命稻草,凭此可将企业转手出去。

这一时期的苗药企业遍地开花。1996年，仅贵阳就有180多家药企，贵州全境更是超过250家。

然而,2004年国家药监局将所有新药的审批收回，一种苗药开发的门槛由几万元提高到几百万元，投资风险大大增加使绝大多数企业再也不敢轻易从个人手中收购方子。由此,大量个体药商纷纷转行。

如今，贵州百灵更倾向于从后两类卖家手中收购苗方。虽然苗方价格动辄数百万元、甚至上千万元,但因其已做过基础研究、进入了临床试验阶段,投资风险小得多。

2009年，贵州百灵（002424)以3000万元的价格从贵州省中科院天然产物化学重点实验室等机构手中买下了抗乙型肝炎病毒的一类新药Y101,打破了苗方的最高收购价格纪录。这些苗方一旦投入市场,每年可产生多达数亿元的投资回报。

创造苗药销售最高纪录的仙灵骨宝胶囊,是贵阳市中医学院一位教授在苗药普查时从民间发现的,以十多万元的价格卖了出去,后来苗方又辗转被贵州同济堂药业所得。现在这种苗药每年可带来3亿元以上的销售收入。

## 断裂的链条

一方面,贵州民间流传着大量苗药验方,有着神奇的功效;另一方面,企业通过已有的验方创造着巨大的财富。2009年，苗药的年产值接近60亿元,超过藏药,成为第一大民族药产业。

然而，苗药一个尴尬的现实却是——苗药产业源头和末端蕴含着巨大的财富,吸引着资本的投入,但中间环节投入大、时间长、风险高,却少有问津者。这使得苗药产业源头、验方的收集和末端、工业化生产之间几乎是断裂的。近十多年来,贵州苗药行业通过国家审核的新药寥寥无几。

目前，当地企业的研发投入大多集中在药方的二次开发,如改剂型、提高药效。

而很多科研院所的研发成果并不合企业的口味,最终成了论文,被束之高阁。贵阳市中医学院的一位教授表示，很多宝贵的苗药验方对于治疗疑难杂症有着奇效,但企业却不愿投资。因为患疑难杂症的患者毕竟人数不多,药品的产值较低。

如今，任何一种苗药从民间搜集上来大致都要经过：处方分析—资源分析—药学研究(俗称小试,包括质量标准、工艺优化、质量稳定性和成形药剂的研究)—中试—药理药效分析—动物试验—申请临床批件—临床试验(共4期)—获得新药文号。任何一个细小的环节都有可能导致研发的停滞,甚至失败。

这需要漫长的时间和大量资金投入。一般来说,六类新药顺利完成中试需要大半年的时间，花费六七十万元。一类新药则至少需要花费上百万元。从完成中试到进入临床还需要两三年、甚至四五年,另加数百万元的花费。

上个世纪90年代,贵州省苗药大发展时曾诞生过大量民营科研机构，串联着苗药产业链，充当着孵化器的职能。但后来苗药审批权限由省内回收到部委后，原本一个苗药批文仅需几万元,现在则动辄几百万元。绝大多数民营研发机构无法负担巨大成本和风险,纷纷倒闭关门。

贵阳市中药现代化高新技术创业服务中心(以下简称“服务中心”)是贵州省为数不多的苗药“孵化器”。这一机构能存活下来,是因其为国有企业,有政府投资作为保障。

该服务中心副总经理周逾介绍道,为了降低难度,服务中心搜集民间验方时并不要求占有知识产权。开发过程中，会与贵州众多苗药企业保持密切联系,如有对苗药感兴趣者,会选择在进入临床阶段收购，并委托其继续研发直到获得批文。

自2000年成立以来,该服务中心经过苗方搜集、研发销售给企业的仅有一例。这是该机构研发的治疗妇科炎症药物，在进入临床阶段后，该苗方以300万元的价格被贵州骨特药业收购。

“如果苗药产业希望做大,应有大量企业和机构对中间的研发环节进行投入,才可能不断推出新药,否则苗药产业就是无本之木。”周逾如是说。

如今,香港、澳门地区以及东南亚国家的企业对苗药频频伸来橄榄枝。日本、韩国多次派出专业人员到贵州搜集验方、秘方。

由于苗族人的观念保守，部分老苗医固守着传男不传女的思想，而且所有苗方都是口口相传，这导致大量千百年流传的验方就此失传。贵阳市中医学院药学系主任杜江认为，抢救苗药资源、振兴苗药产业最急缺的就是资金和科研人才。但现阶段,只有寄望现有企业通过整合做大做强，才有实力进行研发的投入。



*1.四色技术是在红、绿、蓝三原色的基础上添加了黄(RGB+Y)。*2.Ultraviolet induced multi-domain Vertical Alignment 的缩写。按光的照射方向,实现高精度地控制液晶分子排列的光配向技术。
*3.3D显示通过左眼用影像和右眼用影像表示立体感,但是两边影像重叠会有重影显示。

# 京东商城的成败

本报评论员 张邦松

一个B2C网站,在六年的时间内便做到了100亿的规模,增长速度每年都在300%以上,京东商城成了互联网和零售业的又一个奇迹制造者。但或许是这个发展速度太过于惊人,外界对京东的质疑声也从未间断。最大的疑问是,这家成立以来从未实现盈利的公司,未来凭什么保持这么快的发展速度?京东看上去越来越有可能演变成互联网世界的又一个庞然大物,但它会成为电子商务领域的巨无霸,还是不堪一击的巨人症患者?有观点认为,京东之所以能快速扩张,靠的是低价战略形成的资金循环和不断地融资。但一旦资金链断裂,京东也将万劫不复。

对于外界众说纷纭的财务状况,京东董事局主席刘强东的回应基本可以概括为以下几句话:京东一直保持毛利率与费用率相持平等,即不亏;京东随时可以实现盈利;京东之所以不盈利是因为把钱花在了更重要的地方,比如物流体系的建设上。京东作为一个非上市公司,对于刘的说法,我们无法获得更准确的数据去佐证。但是,这并不意味着我们在对于这个公司前景的分析上就束手无策了。

作为一个网上卖场,京东最大的亮点在于低价。京东的商品大多比线下销售的商场便宜10%-20%,这对于利润率已经很低的零售业来说是一个很大的优势。当年国美苏宁曾经用同样的优势统一了家电市场,现在他们的价格优势却在京东面前荡然无存。如果说线上销售相比于线下有天然的成本优势,那么京东对于同为电子商务的竞争对手,也体现出了强大的价格优势。去年年底,京东主动对当当挑起图书价格战,承诺"所有图书产品要比竞争对手便宜20%",一时气势逼人。

刘强东始终认为微利是京东的根本,京东根本不可能改变现有的价格体系,那么要获得利润,就只有在自己的后台成本上下工夫。这其实就是刘强东商业逻辑的精髓所在。如果京东有朝一日能成大业,也正是因为做到了这一点。

是的,这个逻辑简单得令人吃惊。但它执行起来却难得令人发指。刘强东一直对外界强调,商业模式无秘密。地球人都知道京东在干什么,但不意味着你能轻易复制它的模式。就像人人都知道沃尔玛为什么成功,却无法按照传统的百货业、尤其是国美苏宁确立起来的行业规则,商场要赢得价格优势,很自然的做法就是利用自身的渠道话语权挤压上游厂商的利润。但刘强东意识到这条路京东是走不通的。至少在京东做到100亿以前,上游厂商根本不用看京东的脸色行事。即使100亿甚至更大规模以后,京东也不会轻易去尝试这条路,因为这条路已经被证明有诸多弊端。

刘强东认为京东未来的利润必须在自己的后台成本中挖掘。他认为只要后台成本从目前销售额的4%降到2%,那么京东的利润就会有超过100%的增长。京东有一个很好的榜样,就是沃尔玛。美国的三大零售企业中,商品物流成本占销售额的比例在沃尔玛是1.3%,在凯马特是8.75%,在希尔斯则为5%。如果年销售额都按照250亿美元计算,沃尔玛的物流成本要比凯马特少18.625亿美元,比希尔斯少4.25亿美元,其差额大得惊人。沃尔玛之所以能做到这一点,在于它有一整套先进、高效的物流和供应链管理系统,这是沃尔玛最难以超越之处。

刘一直强调,不希望外界把京东看成一个互联网企业,而更希望看作是一个工厂。他之所以如此"自降身份",其实正是看透了零售业的本质。零售的本质就是成本控制和流程管理。他很早之前就把京东的整个流程分为36个大的节点,这些节点连成一条程式化的工业流水线,在这条流水线上实现精益管理就能让京东利润的最大源泉。可以说,京东是一个非典型的互联网企业,它有着互联网的壳,却有着传统工厂的心。

在中国的互联网企业中,淘宝曾提出要跟沃尔玛一较高下。但实际上,京东的发展路径更接近沃尔玛。但它最令人担忧之处也在于此,当销售额达到一定规模以后,京东自身的管理体系能否跟上,将决定京东它的成败。

# 100亿事小 上台阶事大

本报评论员 刘彤

很多为看四川话版《让子弹飞》而再次掏腰包的观众很郁闷,因为第二次跨进电影院的他们并没有像第一次那样不停地笑出来。喜剧当然不能这么频密地看第二次,笑点会大幅度提高。但抛开这个因素,我们不得不承认,即便是《让子弹飞》,第一次让人看得那么兴奋,它仍不是一部值得一而再再而三观看的影片,虽然它已经是中国电影近年来的最好市场票房,如果不把《唐山大地震》中政府买单部分计算在内的话。

2010年末,中国电影市场终于突破100亿大关,成为电影界的"大事件"。100亿是什么概念?茅台一年销售额是300亿,连韩寒与王珞丹代言的青春品牌凡客诚品,一年的销售额也达20亿。这些不过是单个品牌,而我们所说的100亿电影市场,则是全行业。电影在中国果然是个小行当,虽然影响力远远超出100亿。当年冯小刚部部电影都号称过亿,但经不起华谊上市公报的如实披露,水分太多。到了去年,17部国产亿元电影以3亿为分界线,一边是《唐山大地震》、《让子弹飞》、《非诚勿扰2》和与3亿无限接近的《狄仁杰之通天帝国》这类超级卖座片,另外13部为普通卖座片。说实话,如今一个中国名导演拍的电影卖不到1个亿,他还真不如不拍。

破了100亿当然可喜可贺,但仔细看报表,还是能发现些问题。

首先,引进片占了票房的40%,其中仅《阿凡达》和《盗梦空间》就贡献了20亿,这还是在中国电影配额制度下。如果配额制度取消,或者配额提高,更多的外国电影进来,全年不限时段上映,中国电影怎么办?到时会不会出现大城市都看进口片,张艺谋的《三枪》则在中小城市不停地上映续集?反正现在续集是风气。

其次,国产片挣钱的还是类型片,诸如武侠片、喜剧片、无厘头片、西部片。类型化创作已成中国电影主流。比如冯小刚,他开创的"冯氏喜剧"就是典型的类型片,每年一部,谁不看谁就被公众话题抛弃,因为不管他的贺岁片再小品化,《非诚勿扰2》甚至完全退化为离婚典礼、选美比赛和人生告别仪式三个派对,但价值观和审美取向绝对主流,才会形成公众话题。在电影艺术标准上,类型片因为过于套路化而不是个好名称,在中国却大行其道。大行其道不要紧,做到高度精密就好,《阿凡达》是多么简单的科幻片,但它的精密到了极致,卡梅隆花了12年来筹备。国产类型片目前的关键恰恰是不够精密化,别说娱人,连娱己都做不到,基本是朝着敛钱的路子狂奔,但如果没有张艺谋、徐静蕾,或者最次李湘那样的号召力,估计在敛钱的道路上也只能撞得头破血流。有谁知道今年影院还上映过《嘻游记》、《我的雷人男友》等上百部乱七八糟的电影?

平心而论,《让子弹飞》追求极致却没好到极致,甚至不如姜文自己的其他作品,但它是面镜子,照出其他国产电影有多烂。《让子弹飞》也是类型片,属于西部片,但无论剧本、表演、制作,还是宣传,无不具诚意,光是一个剧本就推敲了一年半——太多的探班记者告诉我们其他编剧们是如何在宾馆里神侃十天半月就完成剧本了,难怪国产电影普遍连故事都编不圆,没个地基如何建楼?它的表演,尤其是葛优,可用出神入化来形容,好到甚至有人怒其不争,责怪葛优不要浪费才华,要尽可能远离冯小刚,就能再得几个影帝;它的广告植入,没有任何痕迹。如果这样的电影没得到好报,那会是非常危险的信号,让人们觉得巧取豪夺仍是电影市场的制胜法宝,靠忽悠,靠上《新闻联播》,靠广电总局下文件不许安排别的片子同期上映。它光荣胜出,就是带头上了一个台阶。观众最希望看到的是,其他导演知耻而后勇,然后我们才能有福。

如果品质再上一个大台阶,再过几年,兴许中国一部电影就能挣100亿,超过如今的全行业,或者50亿,超过今天的全部国产片。别说没有可能,一部《阿凡达》,在中国的票房就是13亿。

视点



哎哟!冻雨!

漫画/Cagle.com

# 红色频道好不好要问遥控器

本报评论员 黄小伟

红色频道好不好?答案可能仁者见仁。喜欢红色经典剧,爱听红歌的观众,自然会大声称道;而那些更想听听周杰伦吐字不清的歌曲或者享受一下肥皂剧乐趣的人,则可能选择别的频道。应当承认,无论哪种选择,都是遥控器作用的结果。

重庆卫视打造省级卫视"第一红色频道"的举动,我们或许应更多地视为其发展方式的转型——瞄准细分市场,等同于现在的旅游、戏剧、纪录片等专业频道,是电视节目多样性的一种体现。重庆卫视宣布晚间黄金时段将不再播出电视剧,而用自办的红色文化节目来代替的方案,在当下黄金时段全国同播一部电视剧的背景下,也不啻是一种好的破局之道。

眼下重庆,"唱红打黑"正是地方政府倡导的主旋律,并因此当选为中国最具幸福感城市。另外,重庆的现代历史又与红色革命紧密不可分,红岩文化早已深入人心。重庆开办红色频道,也是其媒体公共属性的体现,让民众更多了解红色文化,追忆过去,理解当下的生活来之不易。一句话,忘记过去,就意味着背叛。只是重庆卫视最需考虑的,是如何保持红色节目的长久性,如何做到公共性与商业性的统一,频道定位的改弦易辙可能会带来广告的暂时低迷。

好了,对红色频道的理解到此打住,过度的解读势必造成物极必反的效果。比如有人就迫不及待地叫喊,应该将红色频道推广到全国,让全国频道一片红。可以想象一下这个建议的后果——我们手中的遥控器真的失效了。问题是,我们不仅仅喜欢听《东方红》、《社会主义好》,也可能喜欢听周杰伦的《菊花台》、龚琳娜的《忐忑》;我们不仅仅喜欢看《信念》,也可能喜欢《非诚勿扰》,看都市中剩男剩女的小小烦恼;我们不仅仅喜欢看《解放大西南》,也可能喜欢《蜗居》,那是我们房奴的真实写照。

我们的幸福生活中,不仅仅应该有红色,还应该有绿色、紫色等颜色点缀,当然你可以说不能有"黄色"。毛泽东1956年在中共中央政治局扩大会议上,正式提出在科学文化工作中,实行"百花齐放,百家争鸣"的方针,即艺术问题上"百花齐放",学术问题上"百家争鸣"。"双百方针"换言之,就是鼓励艺术的多元化。如果我们坚持只有红色频道才是好的,这种非对即错理念无疑违背了"双百方针"政策。红色很好,但百花齐放更应是这个国家的追求。

我们当下的电视节目的确存在一些问题,甚至有人提出"收视率是万恶之源"。为了提高收视率,一些电视台也采取过一些"三俗"做法,遭到了民众的嫌恶,但是民众会用遥控器投票,最终市场会惩罚那些违规者,倒逼电视台制作出民众喜闻乐见的节目。如果为了纠偏,就采用全国一片红的做法,无异于将遥控器从观众手中夺走,剥夺民众的选择权。

另外,我们认为,也不宜将红色频道过多意识形态化,红色频道仅仅是一个地方电视台的节目内容选择方案,如果过分地强调红色频道是在承担历史责任,传播社会主流价值观,那别的电视台就不红色了?就不承担历史责任,偏离了社会主流价值观?这显然不是重庆卫视的初衷。所以,红色频道仅仅是一个频道,不应该承担更多的含义。

# 老百姓为何成了"老不信"

本报评论员 魏黎明

老百姓,老百信,老不行,老不信,不是顺口溜,也不是脑筋急转弯。这是"浙江乐清"、"北京77元房租"等事件之后,人们总结出的一个怪异现象,意指政府公信力的缺失。

老百姓成了"老不信",仔细想想确实如此。在许多社会事件中,有关部门越解释,民众的回应却只是:我不信。事实上,即便没有做错什么,政府也依然招致广泛质疑。"黑幕说"、"阴谋论"成为人们的习惯性思维。

吊诡的是,在"老不信"的同时,人们还常常表现出对政府的"老百信"。上不起学、看不起病、买不起房,人们总要问责政府,这看上去无可厚非。然而,大蒜、生姜、绿豆等价格上涨,人们也总要习惯性地质问:政府在哪里,为什么不管一管?

政府为什么不管一管?这就是人们的矛盾心态,一边"老不信",一边却又总是寄予希望。

长久以来,政府给民众的印象就好像一个奥特曼,有能力也有义务打败大大小小的"怪兽"。事实是,生活中有怪兽,却没有奥特曼,政府肯定不是。譬如,在喊打喊杀多年之后,人们越来越发现,高房价就是一个政府难以制服的"小怪兽"。

所谓希望越大,失望越大。老百姓在经历"老百信",继而发现"老不行"之后,于是就只能"老不信"了。

说到底,这是一个怪圈,是一个恶性循环。这一环的起点,在于政府什么都想管,自以为能够包办一切,包打天下。结果是什么都管不了,也管不好,民众失望和怨恨的情绪自然就要生长、蔓延,愈演愈烈。

要解开这一环,有效的做法是政府回归到有限政府的本位上去。有些事情不该管的就不要管,也管不好。譬如大蒜、生姜等生活非必需品的价格上涨,这本来是市场调节的事情,市长偏偏要插手,要调控。结果是,市长一时风光了,市场的机能却得不到锻炼。问题得不到彻底解决,没多久就变成更大的"怪兽"出现。最终,市长风光不再,民众质疑丛生。

更严重的问题是,政府的习惯性"越位",常常直接造成矛盾冲突。就以征地拆迁而言,这本来可以是一场你情我愿的交易,政府需要做的就是维持交易秩序,保证交易公平。然而,在我们的惯常所见中,政府不仅常常投入警察和司法等国家机器,为强征强拆"保驾护航",甚至往往还作为利益的一方参与其中,与民争利。

类似情形表明,打怪兽的奥特曼越高大越强壮,其阴影也就越庞大越畸形。久而久之,奥特曼自身就成了一头最大的怪兽。高房价久治不愈,不正是因为民众的、政府的和商人的利益,总是在其中纠缠不清吗?

民众的归民众,政府的归政府,市场的归市场,这本应是一种共识。无数次经验教训告诉我们,培育一个运转良好的市场机制,有利于在政府和民众之间筑起一道防火墙、缓冲带,从而避免政府和民众总是形成利益直接冲突的局面。

与此同时,将环境保护、扶危救困等公益慈善事业,尽可能地交给社会团体去做。说到底,政府要承认自己能力有限,要把自己办成一间"有限责任公司"。

然而,在我们所正在进行的这项伟大事业中,总有一些人,什么资源都要攥在手里,什么权力都要揽在身上。结果就是能力越大,责任越大,开了一间无限公司,同时也就负上了无限责任。到最后,也就怪不得老百姓"老不信"了。

编辑：黄利明 E-mail：huangliming@eeo.com.cn 美编：刘敏 2011.1.10

# 契合扩容“大池子” 基金备案制渐近

本报记者 赵娟 北京报道

最近一个月，关于新基金发行推进备案制管理有所突破的消息不胫而走。据本报了解，证监会基金部已经着手制订备案制下的相关发行文件的模板，甚至有基金业人士已浏览过，并参与讨论修改。未来除了创新产品，常规新基金的发行将从核准制改为备案制。

2009年6月IPO重启以来，在支持“保增长”的大背景下，A股高速融资，2011年融资预期亦是居高不下。基金发行备案制的推进，既可推动基金业市场化，增加市场资金供给，亦可将资金通过基金支撑A股扩容“大池子”的方式再转入实体经济。

不过，现行《证券投资基金法》(下称《基金法》)中明确规定基金产品发行需监管部门核准，备案制的成行很可能与正在紧锣密鼓进行的《基金法》修法落成同步。

## 备案制的逻辑

“备案制的方向基本上是确定的，基金部已经运作了至少10个月，主要是将发行文件例如基金合同、招募说明书、法律意见书等的文本格式化。”一位接近监管层的人士称，“这将实现基金业局部市场化，意义重大。”他同时强调，备案制是针对常规化产品，而创新类产品依然需要走审批程序。

据了解，证监会基金部内部已经着手制定了一些产品发行文件的模板，并与一些基金业内人士讨论修改，但都还尚未公开。

在基金业界，备案制的转变是明显的市场化改革，即便放在整个A股资本市场改革的大背景下，这亦是前瞻性举措。

**基金发行制度市场化之路**

**2011**

2011之后 备案制?

**2008-2010**

2008-2010年 逐步通道化分类审批

**2007**

2007年之前 单通道排队审批

新股发行改革一直备受市场诟病，并一再被市场呼吁应将现有的审批制转向市场化的“注册制”。市场资金的市场化供给，将是不容忽视的前提。

另一个背景是，高房价的持续调控，政府亦期望从此流出的资金流入实体经济，但资金投资渠道有限。A股的高速融资则发挥着调节器的作用，借机将资金纳入资本市场，再通过融资转入实体经济。

2010年A股融资近万亿，2011年亦是预期在8000多亿元左右甚至与去年旗鼓相当。但高速扩容带来的资金压力明显，增加A股资金的供给量即是现实。发行备案制的推进本身旨在推动基金业市场化，但也正契合了扩容“大池子”的需求这一背景。

从数家基金公司获悉，基金部负责新产品审批的三处其实一直处于“人手短缺”的境况，约有多位工作人员都来自外部借调，而2010年平均每个月就有12只新基金发行的速度让他们更加忙碌。

“其实许多常规产品已经很成熟了，还有律师的法律意见把关，实行备案制、事后监管也应该是水到渠成的事情。”北京一家基金公司产品部总监称。

不过，《基金法》第4章多处规定，基金新产品募集申请需“经核准后，方可发售”。因此，业内普遍猜测，新产品实行备案制需等修改后的新《基金法》出台。但证监会对基金发行备案制的积极推进，会否在合法之下采取规避的方式加紧推出有待进一步观察。

《基金法》修改已经进行了一年有余，最新的消息是，目前修订起草小组已经完成了首份草拟稿，将向有关部门征求意见。

## 发行推进之路

2010年底，基金部副主任洪磊曾表示，未来“放松管制，加强监管”仍是监管层的主要思路，“要坚持市场化的改革方向”，而“进行产品审核并不是限制创新，而是通过产品审核加强基金合同对基金管理人的约束力，更好维护投资者的利益”。

“备案制并不等于完全不审查，而是标准更加严格，公募产品面向大众，必须通过更严格的合同加强对管理人的约束。”一位业内权威人士称。

新基金发行实行备案制其实在2006年就展开过讨论。但随后几年，新基金发行的审批还是被解读为监管层调节市场的工具之一。2008年，A股市场低迷，监管层为增加资金供给加速基金产品审批。基金发行的“市场化”之路也在无形中加速。

这一年新发基金高达102只创当年历史新高，自2001年首只开放式基金成立以来，2002到2007年每年发行的新基金分别为14只、42只、52只、55只、88只和57只。2008年监管层还为债券型基金开辟了绿色通道，再加上QDII、创新型产品也走不同通道，实际上已经实现了多线审批，新基金审批速度明显加快。

2010年1月1日起施行的新基金分类审批制度，根据这一规定，目前公募基金产品的发行按偏股型、固定收益型、QDII、创新型产品4条通道进行审批，基金公司可同时多通道申请新产品，分别排队，分别审核。去年7月证监会再次简化审批手续，优质公司新基金免过评审后，同时公示新基金审核进程。

在“通道化”新制度下，2010年新基金发行数量创出154只的新高，发行最密集的11月份高达31只，超过了2007年全年新发产品总量的一半。而基金新品亦是可圈可点。

从产品的名称看，诸如国投瑞银沪深300金融地产行业指数基金、国联安双禧分级基金、汇添富医药保健基金、海富通上证周期ETF、国联安大宗商品ETF、诺安全球黄金QDII等纷纷亮相，新基金的名字已经不再只有简单的价值、成长、大盘、小盘。而从基金合同看，新基金在投资范围一栏的内容越来越明确和细化。

银河证券基金研究中心研究总监王群航表示，监管部门不允许重复上报同风格类型的产品，产品越来越细分、风格越来越明确，这是市场化政策放开的结果，也是市场本身的发展规律。

数位产品设计人士认为，未来一旦重大的资本市场基础标底的变革、新的衍生品的运用出现，在放开审批的基础上，基金创新可能再进一步。

“通道化发行已经是一大进步，现在大家都在说备案制，但时间还不能确定，真能实现我们当然是求之不得。”北京一家基金公司产品部总监称。

不过，基金发行领域的市场化改革不可能单一进行，目前证监会一直在大力鼓励第三方销售机构的发展。

## 市场无形之手

但，即使基金发行市场化，要达到理想的市场供给，依然是“市场无形之手”说了算。

2007年由于股票市场的火爆新基金数度停发，而2008年低迷的市场中新基金批量发行，屡屡被认为监管层意为市场输血，但效果不佳。2008年全年发行102只基金，平均发行份额则从2007年的74.5亿份降至17.9亿份。

因此，推进中的备案制，基金公司虽普遍欢迎，但对效果却难言乐观。上海一家小型基金公司人士即表示，那样基金公司的分化将更厉害，各基金公司的产品设计能力的差别非常大，大公司产品开发团队可能就有10个人，小公司可能就只有一两个人。

刚刚过去的2010年虽然新发基金数量创了新高，发行规模反低于2009年近700亿份，新发基金平均规模仅21亿份。

根据银河证券的统计，2010年，在如此多的新基金发行的情况下，基金整体份额规模缩水了465.97亿份，其中股票投资方向基金的份额规模从去年底的20105.16亿份减少到20097.10亿份，减少8.06亿份，新发基金速度赶不上存量赎回。

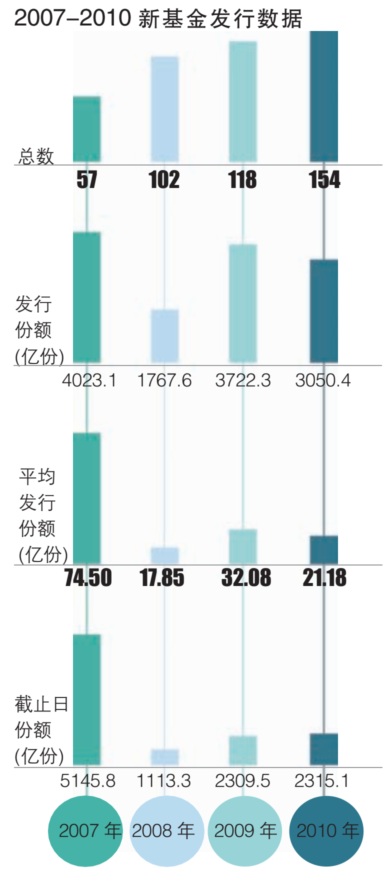
在经历了2007年的非常规化扩张后，新发基金对基金业整体资产规模的贡献一直难以再有突出效果。

“既是新基金发行放开，也会有个自然的平衡，很多公司发基金开始考虑经济效益，发行成本至少几百万，而目前平均首发规模20个亿份，通常新基金成立后还会有不少赎回，例如债券基金，如果规模小于10亿中短期的经济效益就没有了。”上述产品总监称。

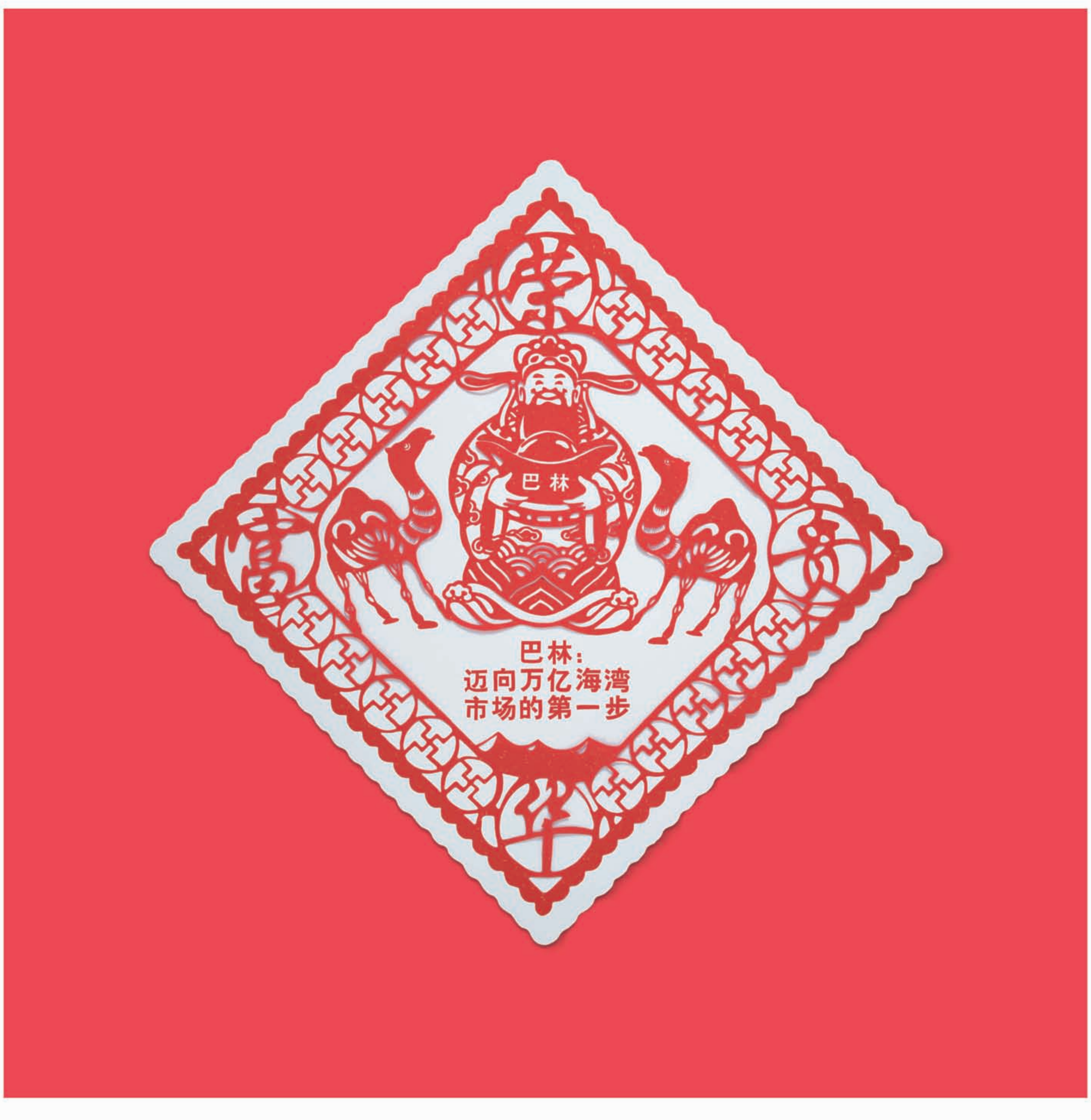
近两年，新基金数量的明显增加也使得被银行垄断的销售渠道越发拥挤，基金发行领域的市场化改革不可能单一进行，目前证监会一直在大力鼓励第三方销售机构的发展。

上海一家基金公司副总经理认为，目前基金发行市场依然处于失衡状况，2011年还会是新基金发行密集的高峰期，这种发行冲动会随着市场自身的调节回归理性。

2007-2010新基金发行数据




数据来源:Wind资讯 经济观察报/制图




巴林是海湾地区的贸易枢纽，海陆空物流四通八达，是您开拓海湾地区各个关键市场最便捷、高效的途径。登陆bahrain.com了解更多您所未知的巴林。

营商乐土 巴林

# 33 家做市商亮相 人民币汇率加速"自定义"?

本报记者 欧阳晓红 北京报道

2011 年的第一个交易日,中国外汇交易市场迎来了自 2005 年国家外汇管理局(下称外管局)在银行间外汇市场引入做市商制度之后的第二次变革。

这一天,外管局新核准的 33 家做市商在银行间市场集中亮相。

据悉,外管局此举旨在突出强调远期掉期市场的交易活跃度,提高人民币外汇市场流动性,促进人民币价格发现效率,人民币汇率价格将更具"自主性"。

## 新增 7 家做市商

细观这份银行间外汇市场做市商名单会发现,按照外管局口径:26 家即期做市商、18 家远期掉期做市商、7 家及 12 家即期尝试做市商和远期掉期尝试做市商;这其中,不具备远期掉期做市商资格的 8 家银行又自动成为尝试远期掉期做市商;但总体上,新增了 7 家即期尝试做市商,加上此前 26 家做市商,现在共有 33 家做市商。

> 新规对原有做市商没有太大的影响,细分层次的原因在于提高远期掉期市场的活跃度

"这其实不是扩容,未分层次之前,原来的做市商可以做不同类别的业务,如除了即期之外,还可以做远期掉业务。"一位商业银行交易员说,"但执行新规后,有 8 家不符合条件的银行就只能做即期业务了。"

一位中行外汇交易员称,原有做市商格局已经形成,新规未必就会造成新的竞争态势,只能是更为筑固现有局面。

在这位交易员看来,综合类做市商的准入门槛很高;如最近两个年度全行资本充足率达到 10%以上或最近一个年度全行资本充足率达到 11%以上等 8 种必要条件;而未细分类之前,其几乎就是综合做市商的类别。但在外管局眼中,完善做市商制度降低了尝试做市商的门槛。

如尝试做市商只要求"取得银行间外汇市场会员资格两年(含)以上的银行类金融机构;最近一个年度全行资本充足率达到 8%以上"等 4 种基本条件。

"我们等于是建立了一种优胜劣汰的做市商机制。"一位外管员人士说。他解释,具体做法是,比如几乎所有商业银行都能满足尝试做市商要求,即任何一家商业银行都可以申请尝试做市商资格,符合条件后再逐次升级,如由尝试做市商升为做市商,再升为两种资格的做市商,最后是升级为最高级别的综合做市商。

与此同时,如果一家做市商日后测评中不符合要求的话,则会逐步降级,至尝试做市商,甚至是"出局"。

因为具备双重做市商资格的 18 家做市商大多是大型国有商业银行、股份制银行,包括工、农、中、建,以及交行、中信、国开行等,还有诸如渣打、花旗、汇丰、德意志等 7 家外资银行。

一位外管局人士解释,之前的 26 家备案时给予的也是即期做市商资格,只不过它们在远期掉期市场还具备双向报价功能;新规出来后,这 26 家做市商大部分保留了远期掉期双向报价资格。

在上述人士看来,新规对原有做市商没有太大的影响,细分层次的原因在于提高远期掉期市场的活跃度,刺激做市商的竞争性,提高其激励机制;而对于尝试做市商门槛的降低又利于提高市场竞争性。

## 变化

有了 33 家做市商的银行间外汇市场将会发生哪些变化?外汇交易中心公布数据显示,1 月 6 日,人民币对美元中间价报 6.6322,较前一交易日再次走弱 27 个基点;但对非美货币均悉数走强,而即期询价交易系统,人民币对美元收盘价报 6.6265,较上日收盘价走跌 75 个基点。

1 月 5 日,美国公布的经济数据表现强劲,由此,市场对美国经济前景充满乐观,美元上行获有力支撑。

就在 1 月 5 日,人民币对美元中间价报 6.6295,结束了"十连升"。一位银行交易员说,人民币连续近两个交易日的走弱完全是市场因素,倒是之前的"十连升"似乎超出了市场层面的作用,或更多反映了某种政策意愿。

银河证券首席经济学家左小蕾认为,去年底的人民币连续升值可能是迫于某种压力;理认上,对订单企业而言,年初升值,利于其锁定风险;但升值逻辑并不清楚;总之,如果人民币对内贬值,对外升值的话则存在一定问题。

国信证券高级分析师崔嵘认为,鉴于美国经济逐步向好的判断,2011 年美元走强将是大概率事件。

问题是,近两天的外汇交易是否因为做市商机制的变化而有影响呢?

一位银行交易员说,目前看无甚大的影响,毕竟格局已定;倘若要达到监管层所希望的远期掉期活跃度与流动性要求,可能需要一个过程。在其看来,只有当央行对市场的掌控游刃有余之时,才会扩大汇价浮动幅度,从而推动汇率变动更自由的权利。



2010 年 12 月 30 日,外管局新核准了 33 家做市商 CFP/ 供图

## 人民币汇率弹性增强

也因此,这次的人民币做市商制度的完善被央行赋予了更深层次的含义。

美国注册金融分析师汤新宇说,人民币国际化背景下,作为配套的国内资本市场、外汇交易市场都需要使之活跃、发达起来。

现在,"如果说外汇即期市场有了足够的流动性之后,还需要鼓励远期掉期市场,使其有足够的深度,而只有参与主体多,且交易量大,更为市场化之后,交易主体才能少支付一些手续费,这个市场才具有吸引力。"汤新宇说。

回眸 2005 年 8 月央行初次宣布"放开外汇远期交易业务,启动人民币与外币掉期业务",此举被视为是人民币汇改的配套措施。

但是,看起来,目前远期掉期市场的流动性没有被充分调动起来,相比较即期市场而言,较为平静。

"分类新规就是为了避免银行获得做市商资格之后,一劳永逸享受;显而易见,即期市场的流动性、活跃程度已经够了,但远期掉期交易还不够活跃。"一位外管局人士说。

现在,外汇交易中心在开市前向做市商询价,把最高和最低报价去掉,加权平均得到当日人民币对美元汇率中间价。逻辑上,外币对人民币中间价是做市商们集体"拍板"的结果。

诚然,囿于各种客观因素,做市商可能还无法定夺中间价;人民币汇率波动幅度、升值进程等,仍取决于央行对外汇改革进程的把握和对市场形势的判断。

在专家看来,外管局首次引入做市商制度的背后赋予了人民币汇率改革的使命。一位政府官员坦言,此举也是"一盘子金融改革布局计划"中的一步棋。不管怎样,"至少央行刻意推进远期掉期交易活跃度,加大做市商激励机制的二次改革透出推进汇率'自主'的信号,而各种内外复杂因素交织背景下,人民币汇率正在步入特殊时期。"业界人士分析。

# 租赁业拟将纳入增值税征收范畴

本报记者 程志云 北京报道

近日,一位接近财政部的人士告诉记者,财政部与税务总局正在研究考虑将租赁行业纳入到增值税征收范围的行业里。

全国设备租赁及二手设备专业委员会秘书长余小梅则告诉本报,根据金融危机之后正在修订中的国际会计准则,未来租用一件设备和购买这件设备一样都要进入使用者的资产负债表中,因此,在税赋规则的制定上二者也应该拉平。

## 问题重重

实际上,早在 2008 年底国务院审议并原则通过《中华人民共和国增值税暂行条例(修订草案)》(下称条例),国家税务部门允许企业抵扣新购入设备所含的增值税。由于《条例》并未明确定义融资租赁行为是否属于销售,因此,企业通过融资租赁方式购置的设备享受不到增值税抵扣的优惠。

为此,由国家税务总局牵头,全国设备租赁及二手设备专业委员会多次组织召开"增值税转型专题研讨会"。

以一家企业购买 1000 万元的生产设备为例,如果企业直接购买这批生产设备,就必须一次缴纳全部费用,但它可以享受增值税抵扣,因此整体的购置成本相对较低。而如果通过融资租赁方式分三年购买,尽管企业可以分期付款,但它除了每年缴纳 300 多万元的租金和其他服务费用之外,还要缴纳 17%的增值税。

另一个棘手的问题则在设备进口方面。2009 年营业税条例修订之后,一个重要的变化在于,它把企业从境外租赁设备进入国内生产的行为全部纳入营业税征收的范围。

"这些就出现了企业从境外租赁设备进来,它既要缴增值税、又要缴营业税的一个重复征税的问题,目前租赁企业已经碰到很多这种例子。"余小梅告诉记者。

余小梅指出,租赁业按照现行的营业税征收公示,它本身就是属于营业税的征收范围,它不算是货物所有权的转移,所以应该是营业税的征收范围。

"不过,从征收实际来看,进口环节增值税是海关代征,海关理解的就是只要是征关税的,征进口关税的,他都要来征进口环节增值税,所以就造成了现在不管你是以什么方式进口,只要报关了,征了关税了,就征进口环节增值税。"她说。

更为重要的是,一位租赁业专家指出,如果设备环节不征收 17%的增值税,只征收 5%的营业税,那么我们就担心会不会使很多国内本来是想进口设备的企业,现在不进口设备了而去改成租赁进口了。因为进口设备要缴 17%的增值税,而且需要较长的留抵时间,而租赁进口仅缴纳 5%的营业税,这就造成了巨大的税负差异。

"除此以外,我们也担心这种税负差异会对我们国内的设备生产企业带来比较大的负面冲击。"该人士指出。

上述接近财政部人士告诉记者,一个比较好的解决办法就是把租赁业纳入到增值税的征收范围里来。

## 平衡租与售

余小梅告诉记者,实际上从租赁国际会计处理的大方向来看,企业租赁设备和购买设备一个共同点就是都要使用这个设备进行生产,都能创造现金流,因此无论是租赁还是购买都应该计入企业的资产负债表。与此同时,二者的税负也应该接近统一,而不应该有太大的差异。

> 企业从境外租赁设备进来既要缴增值税、又要缴营业税

"实际上,如果企业由于税收原因考虑使用不同的方式购置设备,这就是一种不太公平的税负规则。增值税本身应该是中性的,它不应该去影响企业的决策。"她说。

一位租赁专家告诉记者,各国对租赁的看法不太一样。一些发达国家在金融危机之后,会计处理的规则趋向于逐步地将租赁本身看作和出售是类似的行为,纳入资产负债表,同时按照购买行为征税,从而规范企业进行表外融资的行为。

而余小梅则表示,融资租赁转行增值税的一个难点在于租赁业范围太广、品种太多。其中包括主营机船租赁、成套设备租赁、工程机械租赁、IT 租赁等等的各种内外资企业,很难协调共同利益。

实际上,国内三种类型共 100 多家融资租赁公司,2008 年交易额就已经超过 1400 亿元,近两年来,融资租赁业已进入快速发展阶段。

上述接近财政部人士告诉记者,实际上"十二五"规划里头已经很明确了,就是要扩大增值税的征收范围,而从咱们国家的融资租赁来看,它是一种国家认为应该支持发展的一个新型的服务业,因此在未来几年内应该会纳入到增值税征收范围中。

# 深耕信用卡 平安布局深发展第二轮

本报记者 倪壁东 深圳报道

2010 年 12 月 29 日,担任深圳发展银行副行长一职长达十年之久的刘宝瑞辞职了。

尽管刘表示自己的离开是出于个人原因,不过与这位主管零售银行业务的副行长去职相对应的是原平安银行常务副行长冯杰被聘任为深发展副行长,并聘任原平安集团人力资源部总经理助理都江源为深发展首席人力资源执行官等等一系列人事变动。

据悉,此番中国平安第二轮对深发展高层管理人员的布局意在为深度整合平安银行与深发展零售业务铺路。特别是通过交叉销售深耕信用卡业务,以实现其银行业务在未来五年规划中对集团的利润贡献从不到十分之一增加到三分之一的中期目标。

## 第二轮人事变阵

12 月 29 日,深发展发布公告,发布了刘宝瑞辞职的消息,深发展董事长肖遂宁则获选连任。

与此同时,深发展董事会通过决议,原平安银行常务副行长冯杰被聘任为深发展副行长,不过,深发展在公告中并未明确其分管领域。同时聘任原平安集团人力资源部总经理助理都江源为深发展首席人力资源执行官。

据了解,主管零售业务的副行长人选还未最后确定,目前由住房与消费信贷部总经理柳博暂时负责。

这是中国平安收购深发展之后的第二轮高管"平安化"。

在此之前,中国平安于 2010 年 5 月正式入主深发展之后,随即对其董事会进行重新布局,除了肖遂宁接任纽曼的董事长职位外,深发展董事会批准来自平安的七位人士提名董事。

一位银行分析师说:"刘宝瑞在深发展工作 12 年,使深发展的零售银行业务从无到有。目前他离开深发展,可能意味着平安将对深发展和平安银行的零售业务进行深度整合。"

据了解,在刘宝瑞主管零售银行业务之前,深发展这方面的基础非常薄弱,银行仍以公司银行业务为主导,在刘宝瑞的推动下,通过房贷等业务创新作为突破口,推动房贷、理财、信用卡以及汽车金融四大板块齐头并进。

## 剑指信用卡

据悉,平安率先想要整合深发展的业务就是信用卡。

就在刘宝瑞辞职的同一天,深发展董事会还表决通过了深发展与平安的三笔关联交易:同意深发展与平安人寿签订寿险业务员信用卡推荐服务协议;同意深发展与平安养老保险签订保险采购协议;同意与中国平安财富通咨询有限公司签订积分服务协议。

"这说明了中国平安正在整合保险与银行的客户、渠道资源,并且通过交叉销售深耕信用卡业务。在此之前,平安银行已经有过这样的举措,并且取得很好的效果。看来,现在中国平安要把这种经验和做法移植、推广到深发展之中。"另一位银行分析师称。

数据显示,平安银行信用卡业务通过交叉销售,近几年来获得迅猛发展。短短几年累计发卡量超过 550 万张,其中 56.5%新增信用卡来自于交叉销售,主要是通过平安集团旗下的寿险业务员的推动获得的。

"新提拔的高管大多有在平安保险和平安银行的工作履历,这个有助于深发展开拓信用卡交叉营销方面的市场。之前深发展销售信用卡,主要通过分支行、网银、电话银行等传统渠道,而平安的模式是借助近 40 万的寿险销售团队来推产品。"上述银行分析师说。

据了解,平安银行信用卡事业部副总经理梁瑶兰被调入深发展,全面负责目前已经事业部制运作的信用卡中心,直接向副行长兼首席财务官陈伟负责。

据中国平安内部人士透露,平安在未来的五年规划中,希望保险、银行、资产三个业务利润贡献均达到三分之一,但是目前平安银行对集团的利润贡献比例仅有十分之一左右,因此深度整合深发展的银行业务将是实现这一目标的有利途径。

# 利润总额 73 亿 小额贷发展与隐忧并存

本报记者 胡蓉萍 北京报道

小额贷款公司(下称小贷)在过去的一年资产规模快速扩张。据人民银行研究生部统计,2010 年 1 到 10 月,全国小贷公司利润总额达 73 亿元,其前 100 名小贷公司总资产平均增长率达 29%。

然而在小贷行业高速发展的同时,也存在着非法集资、暴力催债和高利贷出现的隐忧,央行研究生部部务委员会副主席汤敏提醒全行业重视印度小额贷款危机所敲响的警钟。

## 高速发展

央行研究局和国家统计局的相关调查研究表明,目前我国农村金融市场存在较强的金融抑制,农村正规金融体系还不能满足农户信贷需求,从而存在严重的"信贷配给"。农户的资金需求巨大,但农村信用社的市场占有率很低,留下的贷款需求空间非常大。

央行研究生部党组书记、部务委员会副主席焦瑾璞在 2010 中国小额信贷机构竞争力发展报告发布会上表示,到 2010 年 10 月底,全国小贷公司共 2348 家,从业人员 24742 人,实收资本 1521 亿元,贷款总额 1623 亿,利润总额 73 亿元,所有者权益达 1600 亿元。

据了解,全国一半以上的小贷公司参加人民银行研究生部关于小贷公司竞争力评选。央行研究生部所搜集数据显示,只有 2 家公司的净利润为负,其余小额贷款公司均实现了经营上的自负盈亏。

按照资产收益率排名,排在第一位的是佳木斯市前进区宏源小额贷款股份有限公司,其资产收益率高达 18.6%。大多数公司的资产收益率在 5%–10%。

综合竞争力较强的广东省广州市花都小额贷款公司,截至 2010 年 10 月末,万穗小贷累计投放贷款 8.6 亿元,其中涉农贷款 5.4 亿元,占贷款余额的 67%,30 万元以下无抵押微型贷款余额客户占比达 85%,资本回报率达 12.1%。

与银行业金融机构相比,小贷公司贷款利率较高,平均贷款利率在 10%–20%,但资产收益率与银行业金融机构相比则较低。

"这与对小贷公司贷款利率上限的控制和融资比例限制有关,融资比例限制了小贷公司的负债率,只能依靠自有资本发放贷款,影响了小贷公司的投资回报。"央行研究生部一位专家表示。

某创投人士对本报表示,目前一些资金对投资小贷公司和村镇银行比较感兴趣,业内公认的可行的退出方式是组建小贷公司或者村镇银行控股公司再包装上市后退出。

"但这一操作比较复杂,也具有政策的不确定性,毕竟首先还得对每一家捆绑进去的公司都控股,这个过程本身就很复杂。"上述人士表示。

## 行业高压线

印度是小额贷款发展非常快的一个国家,在五年时间内它的小额贷款的规模涨了将近 10 倍。但今年 10 月份,在印度发展小额贷款最好的一个地区,突然出现了一个非常严重的危机,不到一个月时间里,它有一半的小额贷款的贷款者不还款。

汤敏认为印度小贷危机应该引起中国整个小贷行业的关注和思考。

他说:"欲速则不达。不要追求太快,还是稳一些。整个的金融环境,在小贷公司进入中国市场的时候,还不算太差,金融危机反而成为了一个机会,因为国家大量刺激经济,就是说我们还没有真正经历过一次寒冬,而这些金融机构往往在寒冬的时候最受考验。"

事实上在中国,很多地方金融办高层都承认,小贷行业不同程度地存在暴力催债的情况,同时也表达了这一状况发展下去的担忧。

内蒙古自治区金融办主任宋亮表示对小贷公司的监管坚持三条底线,分别为不要非法集资、不要暴力收贷、不要大额放贷。

吴晓灵认为小贷机构要深刻认识到金融业是一个社会效益较强的行业,这一行业除了考虑自身的盈利外,更要考虑对社会的影响。

"绝不应该违法违规操作,这个行业的高压线是绝对不允许向社会公众或变相向社会公众募集及非法集资和变相非法集资。"她强调。

中国基金扶贫会会长、原中央农村工作领导小组办公室主任段应碧则要求小贷公司回归到其原本的社会效益的路途上来。他说:"必须培育和发展,不以营利为目的的公益性小额信贷组织,专门为贫困农户提供小额信贷服务。中国现阶段农村金融问题的症结在于现代金融制度是按照城市社会和工商业设计的,与农村的实际情况、农业自身的特点和农民的现实需求有较大的差距。"

# 1500 张罚单的逻辑 寿险“三差”盈利几何

本报记者 欧阳晓红 北京报道

据测过去一年，中国保险业约签发了1500张罚单，这其中财险业屡接罚单，像中国人保财险与平安财险接到的罚单多达100次；其效应是严管之后，产险业承保开始盈利了。

正如产险业180.5亿的盈利（其中承保直接盈利89.6亿），30%得益于会计2号解释的实施，但主因还是通过加强监管、规范市场和公司自身加强内控所带来的贡献。

现在，尽管2010年前11个月寿险业实现利润431亿元，这其中基本仰仗“利差”，即投资收益；其他“两差”（死差与费差）无甚贡献。与此同时，随着银行入股险企的增多，银保渠道分配格局或将变化，不少险企渐失话语权。

### “三差”畅想

不言而喻，从数据上看，过去的2010年对保险业来说，获益不菲。

去年1–11月，全国实现保费收入1.34万亿元，同比增长31.6%。其中，财产险保费收入3527.7亿元，同比增长33.6%；人身险保费收入9912.6亿元，同比增长30.8%

堪称“吸金王”，保费规模为财产险2.8倍的寿险业实现利润431亿，是财险业利润的2.3倍；但提及寿险业的承保收益，很多业界人士都无从回答。

一位保监会人士解释，产险是一年一算，寿险无法划分，只是按渠道计算，但现在的数据尚未公布；理论上，三差（死差、费差、利差）中，利差就是投资收益。

不过，这位保监会人士说，随着监管层加大对市场秩序的监管力度，保险公司提高内控管理，经营更加规范之后，成本得以节约之后，相信也能逐步从费差中获益。

而一位国有保险公司负责人说，寿险业的利润仍然依赖投资收益；加之，寿险业各类违法违规案件频繁发生，寿险业面临“不转型、不调结构”就无法可持续发展的挑战。

不过，好的一面是，加息、通胀背景下，保险业似乎进入了美好时光。

中央财经大学郝演苏对于2011年的投资收益颇为乐观。他说，从投资收益角度看，2011年的寿险业将会是一个“丰年”。

加息之后，传统寿险产品2.5%的预定利率已经与一年期的存款利息2.75%产生倒挂，对投保人而言，更无吸引力。

因此，“目前看，除了利差，其他差异就很少了；症结还在于险企运作成本很高，这可能需要一个过程。”郝演苏说。

更甚者，就银行保险费用而言，险企尤其被动，正在逐渐失去银保渠道话语权。譬如，去年11月银监会出台《关于进一步加强商业银行合规销售与风险管理的通知》（银监发【2010】90号文）规定，商业银行每个网点原则上只能与不超过3家保险公司开展合作，销售合作公司的保险产品。

就此，郝演苏认为，如果严格执行的话，对险企而言将很麻烦，因为大家为了争夺银保渠道的“入场券”，可能还是会变相支付高额费用。

当然，也有例外的案例。中国人民人寿保险股份有限公司（下称人保寿险）副总裁兰亚东就说，不要以为银保渠道不挣钱，如果规模化了，严把费用关，也能从中获益。正如人保寿险称其年复合增长率达1333%的商业逻辑是“规模效益化”，即壮大规模的同时坚持有效益的发展。

此外，从成本角度看，人寿保险的经验是选择占用资本金相对少的业务。“由于不同类型、不同期限的业务对资本金占用是不同的。”李良温说。在其看来，之后还要进一步深入分析内含价值的计算，而这是建立在诸多假设基础之上的，包括贴现率、死亡率、费用率、续保率、税率、投资回报率、通货膨胀率等。

### 1500 张罚单的逻辑

据郝演苏的课题小组调研表明，财产险盈利大幅上升，加强监管与“透明化”经营或是关键。

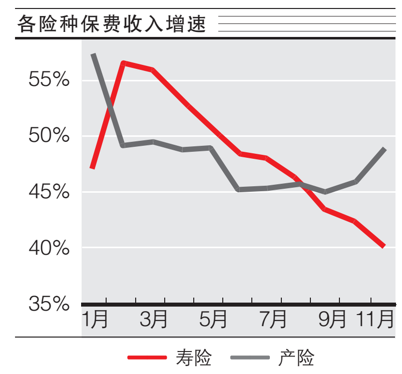
财产险虚假批单退费明显减少，至去年11月末，产险全行业批退率为3.14%，同比下降1.5个百分点；此外同期的虚假应收保费亦大幅下降，应收保费率3.47%，同比下降1.35个百分点；虚假赔案也明显好转。

上述市场秩序的不断规范被认为是基于保监会“严厉监管”下产生的结果。

保监会亦表示，其强化了监管执行力。重点从法人、高管、问责三方面入手，强化保险公司依法合规经营的自觉性和主动性。并加大高管人员监管力度，建立不良记录档案，目前有1545人次的高管人员被列入不良记录名单。

一位保监会人士说，截至去年前11月末，产险业盈利180.5亿（其中承保直接盈利89.6亿），预计30%得益于会计2号解释的实施，但主因还是通过加强监管、规范市场和公司自身加强内控所带来的贡献。

据悉，保监会正朝此方向努力。保监会主席吴定富定调的2011年监管重点之一，即将打击虚假经营行为作为规范市场秩序的重点。人身保险领域以银行保险为重点，突出整治账外暗中支付手续费和销售误导问题，同时对电话销售业务和团体年金业务开展集中治理。




然而，一位寿险公司负责人说，“有时候会觉得监管方向过于理想化，保险业毕竟还是处于发展的初级阶段，市场秩序完全规范还有一个过程。”

据郝演苏观察，去年一年，证监会开出的罚单是37张；银监会的罚单估计也不会超过两位数。“或者保险市场的‘三乱五假’过多，或者其他原因所致，虽然‘三会’可比性不大，但1500张罚单相比证监会与银监会的两位数罚单，还是值得整个行业去反思。”他说。

# 电话车险破百亿 平安再寻绝招

本报记者 肖君秀 深圳报道

平安已经是电话车险中的“老大”，平安产险内部人士称，2010年平安电话车险保费收入有望达到120亿，在2009年42.4亿元的基础上增速或高达180%。

### 新绝招

“喂，我葛优啊，电话车险？选平安！”自去年12月份来在车上电台里经常能听到这样一句话，以大腕葛优为形象代言人的平安电话车险广告，目前已形成了从电台到央视到平媒的全方位包抄。

除此之外，平安仍在寻找难以复制的核心优势，在技术和平台上还打造难以逾越的“壁垒”。一接近平安产险的人士透露，平安正在打算与相关银行联合，以实现保费直接从客户开户行银行系统中支付，“这样可以减少客户犹豫时间，大大提高销售成功率”。

目前，平安在电话车险业务开展之初就采用“集中销售+本地服务”的布局方式，由设在上海的后台中心统一进行业务联系，负责和客户进行前期的询价、报价，确认出单等流程，而投保后的保单配送是由本地配送员，拿着移动POSE机到客户处支付。目前行业中也均无法实现银行直接支付，该人士称，实现银行直付需要宠大的系统数据对接支持，“这个还在积极研发当中。”在行业中冠以“敢于吃螃蟹的人”的平安或将又一次“敢为天下”。

上述接近平安产险的人士还说，平安产险在内部提出了“超人计划”，即挑战人保财险成为财险界的老大。在2009年7月、8月，平安产险保费收入超越太保，取代太保从原来产险“老三”的位置上升为“老二”。

不过，2009年前11个月平安产险同比增长高达58.67%，而人保财险2010年保费增速仅接近30%，如果平安产险要追赶到人保的话，保费增速还需要大幅提高。

而平安电话车险将成为平安产险“超人计划”重要的一棋，平安电话车险牢牢占据90%以上的市场份额，近4年保费收入增速超100%。更为“可怕”的是，平安电话车险销售已从被动拨打电话销售转为客户主动拨入，且主动打进电话的客户数量同样保持了100%的增速。

### 百亿根源

“平安电话车险的领先优势，不是短时间能超越的，至少领先好几年。”上述监管部门人士对记者称。

据记者了解，平安电话车险拥有强大的客户优势。据业内人士介绍，原来产险客户不是掌握在产险公司手里，而是掌握在代理机构、4S店、保险代理人手里，很多保险公司系统里客户资料不齐全，平安将客户系统看作宝贵的财富，逐渐将客户资料集中到平安集团，并与平安其他业务如寿险、证券、银行等客户一起整合。

上述监管人士认为，金融集团是平安电话产险的最大优势，“无论是其他保险公司也好，还是人保也好，有竞争关系的太保也好都是单纯的保险公司，而平安是金融集团公司，客户来源非常广泛。”平安目前拥有保险、证券、银行等全金融业务，而平安电话车险也正得益于综合交叉销售，据悉仅仅得益于平安寿险客户的交叉销售的平安产险保费收入占比已超13%。

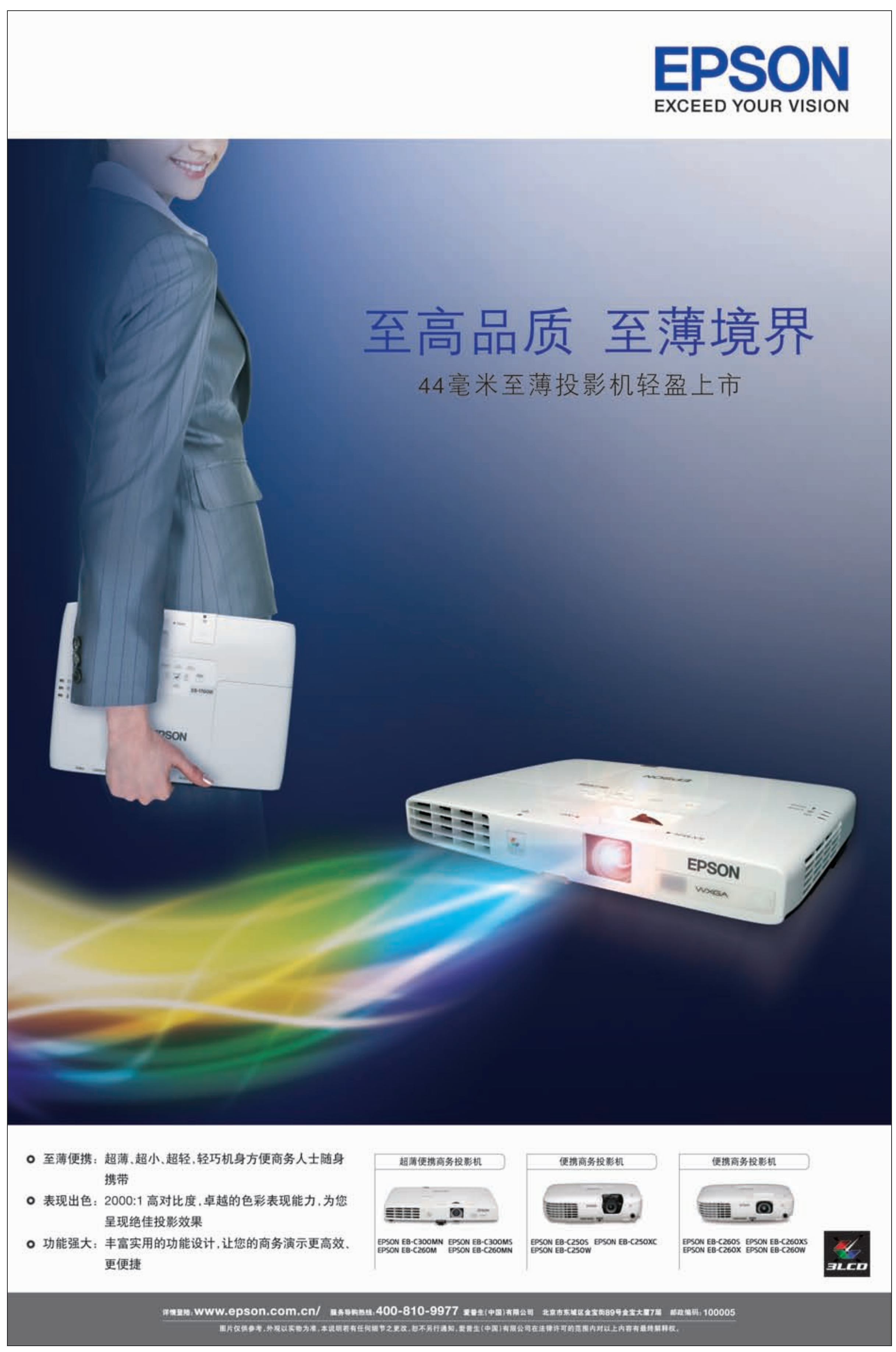
### 2011 压力

2011年汽车优惠政策退出、小排量车辆购置税恢复至10%，新车市场增幅将大大下降，以车险为重头的产险公司保费增长面临压力，平安产险对于市场如何看待？其电话车险的对策又是什么？

平安产险对本报表示，在鼓励政策退出后，2010年汽车市场增幅超过30%的爆发式增长不会再延续，但是刚性需求仍在，今年的车市应该还是会有小幅的增长，10%左右比较合理。不过，平安产险认为2010年恰恰是电话车险的机会，其认为首先要推动行业自律，借助政策大旗的东风，车险市场的水越清，规范经营者的生存空间就越大，电销“法定低价”的优势将更加明显。

一保险业研究员认为，虽然平安电话车险实现了百亿规模，但继续保持高速增长还需要更大的创新力，否则很可能被后来者超越，而创新同时也伴随着这样那样的风险。



中欧新动力
股票型基金(LOF)
1月6日-1月28日全国公开发行
基金代码:166009
中国光大银行等销售机构及中欧基金网上交易均有销售
中欧基金 LOMBARDA CHINA
客服热线:400-700-9700(免长途话费)
021-68609700
公司网址:www.lcfunds.com 基金投资需谨慎

# 三大期交所试点“大合约” 80%散户将被出局

本报记者 田芸 北京报道

中国期货市场或将在春节之前迎来第一批“大合约”试点。

新年伊始,上海期货交易所获得证监会批复,即将调高旗下燃料油期货的合约乘数,即业内所称的“大合约”。本报获悉,“大合约”将在三家商品交易所共同进行试点,每家将选择一个交投不太活跃的品种参与。

在打击投机的思路和大背景下,如果中国期市全面进入“大合约”时代,保证金规模在20万以下的散户将被全面挤出市场,而这一部分账户粗略估算约占整个市场散户数量的80%。对此趋势,业内表现出强烈的担忧情绪。

一位期货交易员指出,散户的退出,对期货市场的打击可能是致命的,“生态链里的一环断掉了。‘大合约’如果全面推行,商品期货有可能成为明日黄花。”

> 散户的退出,对期货市场的打击可能是致命的,“生态链”里的一环断掉了

## 试点

消息人士透露,上海期货交易所在2010年圣诞节前后才在理事会上通过上调燃料油合约乘数的议案,12月31日,证监会就批复该修订方案并要求从新合约挂盘起实施,批复的速度令人惊诧。

按照新标准,上海期货交易所的180CST燃料油期货合约将把合约乘数(每手的交易吨数)上调5倍,原来每手10吨的合约将变成每手50吨,按照10%的保证金比例和目前市价,新合约面市后,每开仓一手燃料油将需要至少2.3万元,比原来占用资金量高出6倍左右。

“上海期货交易所不会是单独一家上马‘大合约’的交易所,按照规划,每家商品期货交易所都要拿出一个品种,调高合约乘数试点‘大合约’。”一家商品期货交易所内部人士告诉本报。

一家参与交易所修改合约乘数讨论过程的期货公司内部人士透露:“各家交易所都将先选择一个本身合约价值比较小、也并非交易最活跃的品种来。最有可能的方案是大连的玉米、郑州的小麦和上海的燃料油一起成为第一批‘大合约’试点。”

“具体出台的时间、新合约的乘数大小、手续费怎样收取等问题,都还等待最后确认。”大连商品交易所和郑州商品交易所内部人士没有否认“试点”说法,表示正在和会员单位进行商讨并进行内部流程。

上海期货交易所人士表示,燃料油合约在春节所在月份不设交割合约,第一个挂牌的新合约是FU1202合约,将在2月初上市,目前上期所尚未向会员单位通知修改合约乘数。

上述期货公司消息人士透露,三家交易所很可能在农历新年之前开始试点“大合约”。

## 80%账户“出局”?

“理解‘大合约’上市,要以整个资本市场流动性过剩作为大背景,整体的思路和方向就是打击投机。”上海期货交易所一位内部人士说,并指出“大合约”和其他抑制“过度投机”的管控措施是一个体系。

2010年10月份以农产品带头的一批大宗商品的大幅涨价将期货市场推到了风口浪尖,“有些部委和其他行业不太理解,反复说期货市场过热,甚至有关闭市场的讨论出现。”一位交易所人士说。

中国期货业协会最新发布的数据表明,在监管层控制异常交易、提高保证金比例等一系列管控措施出台后,期货市场活跃程度迅速下降,2010年12月期货市场交易量环比下降一半,同比也多出现了超过20%的降幅。

“大合约”试点的设立,意味着其普遍推行的可能性,而这被业界人士认为将对期货市场的投资者结构有着深远的改变。

“如果合约乘数普遍上调3到10倍,保证金在20万元以下的投资者将很难继续操作。”一家期货公司总经理指出。据悉,目前已经有一些期货公司准备“劝退”保证金在10万元以下的投资者。

上述人士统计,其公司客户里,保证金在20万元以下的客户在散户数量上占到80%,资金规模占到总规模的30%。按此比例粗算,“大合约”如若普遍推行,将有约80%的散户被挤出期货市场。

“期货市场能够正常运行并发挥正面作用,本身要依靠投资者结构的完整。投资者类别丰富,才能保证每笔交易都有对手盘,不会向单边行情倾斜。”上述期货公司总经理说,“如果流动性不够,套保企业在该平仓的时点无法出来,造成的损失会严重打击他们的积极性。”

**商品交易所12月份成交量**

| | 成交量(万手) | 同比 | 环比 |
|---|---|---|---|
| 上海期货交易所 | 6124 | -34.86% | -49.17% |
| 郑州商品期交所 | 8086 | 5.34% | -45.58% |
| 大连商品期交所 | 6305 | -39.29% | -56.18% |

数据来源:中国期货业协会

北京工商大学证券与期货研究院院长胡俞越担心,进入“大合约”时代,期货市场价格波动的幅度反而会更大。“这可能不是监管层希望看到的现象。”

胡俞越表示,他曾经做过统计,期货市场每推出一个品种,成熟后现货市场此品种价格的波动都变得更为平缓。“流动性是期货市场最根本的要素,期货市场如果交易活跃,可以对冲现货市场过度的流动性,而平抑现货价格正是现在我们最需要的。”

“事实上现在国际市场的趋势是将合约改小或推出迷你合约。我们为什么要背其道而行呢?”胡俞越说。

# “江南第一猛庄”金信涅槃 首例券商参股信托2月获牌

本报记者 张勇 实习记者 刘晓辉 上海报道

曾经的“江南第一猛庄”金信信托在经过长达五年的整顿之后,终于将在不久之后“变凤凰”。

本报独家获悉,如无意外,银监会将在今年2月向重组后的信托公司换发对其来说最为关键的金融许可证,而同时新的信托公司将可能更名为“浙商信托”。

另据了解,金信信托重组主导方——浙江省国际贸易集团有限公司(下称“浙江国贸”)在中国国际金融有限公司(下称“中金公司”)的协助下,已经完成了对金信信托的股权重整。新的股权结构已经确定,浙江国贸与中金公司分别持股56%和35%,而在剩下的9%股权中,浙江传化股份有限公司将占据大部分,也从而成为第三大股东。

虽然2009年初海通证券就开始洽购百瑞信托,但至今尚无下文,因此从目前情况来看,中金公司很可能是第一家实现参股信托公司的券商。不过,不少业内人士认为,输出管理的中金公司能否在新的信托公司(下称“浙商信托”)中获得成功,还不得而知。

## 2月获批金融许可证

据本报了解,目前浙商信托的重组工作大部分已经完成,需要上报的相关材料也已经向上递交,根据有关监管部门的反馈意见,2011年2月左右,也就是兔年春节附近将有结果。

因为此前金信信托就拥有银监会颁发的金融许可证,因此此次浙商信托方面向上申请的是牌照换发,而据称这一工作进展比较顺利。

据悉,此前大部分金信信托老股东以每股1元的价格退出,虽然不少老股东意见很大,但在浙江省的强力推动下,旷日持久的股权重整已经完成。

由于中金公司一直被认为与中央各部委之间有着紧密联系,所以即使很多业内人士至今仍怀疑中金参股的可能性,但对于了解内情的人士来说,有中金公司的存在,实际上让浙商信托重组过程的很多问题变得简单。

“在中国,能在某一领域实现第一个获批是非常不容易的。”接近中金公司的人士告诉本报,由于深厚的背景,中金公司在浙商信托申请换发牌照的过程中发挥了关键的作用。

而据知情人士透露,新的信托公司董事会将由浙江国贸占主导地位,但浙江国贸董事长王挺革直接出任信托董事长的可能性不大,董事长将由参与重组金信信托的另一位浙江国贸的重要人物担任。

上述接近中金公司的人士称,浙商信托的总经理班子大多来自中金公司或由中金公司指派,这也意味着中金参股浙商信托将是一次输出管理的过程。

## 中金主动参与

金信信托前身为金华信托投资有限公司,成立于1991年2月,注册资本10.18亿元。因曾染指多家暴涨的上市公司股票,其一度被称为“江南第一猛庄”。之后由于严重违规经营,金信信托于2005年底被银监会实施停业整顿,并由中金公司的第一大股东建银投资托管。

在中金正式介入之前,金信信托的重整工作主要是由浙江国贸主导,其董事长王挺革不仅此前是金华市副市长,还曾是金信信托债权人甄别小组的负责人,对金信信托的历史十分了解。

就在浙江国贸准备独自完成金信信托的重组时,中金公司主动提出希望参股,而在综合各方面的考虑之后,浙江省政府和浙江国贸同意了中金的要求。

但让浙江当地金融界人士怀疑的是,虽然中金有很强的背景,但其管理能力究竟如何却很难说,“之前中金在上海参与筹建金浦产业基金的就并不成功,当时中金也是以输出管理的方式参与的。”一位接近浙江省金融办的人士表示,这次在参股浙商信托的过程中,中金公司能否实现成功,“只能拭目以待了。”

# 2010投行岁入翻3倍 华泰联合成“最黑马”

本报记者 李保华 深圳报道

2010年A股的快速扩容,一举助其融资总量折桂全球IPO市场。

受益于中小板、创业板IPO提速,平安和国信分别以承销38家和32家的数量第一次将投行巨头中金、中信挤下神坛。而承销了23家的华泰联合杀进了前三强成为本年度的最大黑马。

## 平安、国信赶超

Wind数据显示,A股市场上,2010年共有58家券商承销保荐了349家企业IPO,其中创业板上市家数达110家,中小板IPO数量达200家。投行们共获得承销保荐费163.4亿元,这约是2009年投行承销总收入的3倍,并创历史新高。2009年,A股共有111家企业IPO,45家券商录得总收入53.14亿元。

盯住中小项目的平安证券、国信证券、华泰联合2010年分别以承销了38家、32家和23家的数量占据了按照家属排行的前三位,同时以20.1亿、13.4亿和10.1亿的承销收入占据投行收入排行前三甲。三家占据了近25%的市场份额。

尽管仅农行IPO承销及保荐一单就为中金和中信等四家券商创造了共6.89亿元的收入,但在近两年大项目越来越少的情况下,多年占据冠亚军的中金、中信痛失交椅。

Wind数据显示,2010年中金公司承销及保荐收入约为7亿元,较2009年的10.9亿元下降35.8%。中信证券承销及保荐收入排名也从2009年的第2下跌至2010年的第4位。

值得注意的是,WIND工作人员告诉本报,多个券商联合承销的收入是按照公告的比例进行分配,若未公告则默认为平分,因此中金、中信的收入可能被低估。

## 黑马华泰联合

2009年A股IPO募集资金额和承销收入排名中,联合证券(前华泰联合)还是榜上无名。小项目的储备和定价水平的提高,催生了华泰联合这匹2010年投行界的黑马。

国泰君安投行人士认为,新上市公司数量激增和保荐承销费率的上升成为2010券商承销收入大幅增长的主要原因。

据统计,2009年全行业合计取得承销及保荐收入53.14亿元,平均承销保荐费率为2.63%,而2010年随着全行业承销保荐费用大幅增长,该项费率也上升至3.32%。

2010年4月,华泰联合保荐上市的双箭股份以高达12.29%费率刷新了2009年8%的费率新高,双箭股份超募额达到了4亿元。招商证券承销的赛为智能费率也高达10%。

上述国泰君安投行人士告诉本报,投行对IPO项目超募资金部分一般是收取5%至8%的承销费。

华泰联合的承销费率为5.1%,虽然略低于创业板较多的平安证券的5.78%,但远高于国信的4%。而大项目占比较高的中金和中信的平均承销费率均在2%左右。

此外,包括高盛高华、华西证券在内的超过十家券商颗粒无收。在58家券商中,有25家券商的保荐承销收入未超过1亿元。

多家券商认为,根据目前管理层对中小板及创业板新股发行的态度以及众多等待上市的公司“排队”情况看,2011年中小板及创业板新股发行并不会明显减速,或会与去年持平。而预期中的国际板如果放行,中金、中信还有可能重返冠亚军地位。

# 人民币IPO:香港进行时

本报记者 胡洁 香港报道

2011年,随着世界银行1月14日将首次发行人民币债券,以人民币计价产品在香港上市的步伐正在加快。

随着2月人民币本票、3月eIPO(电子白表)认购即将成行,以及香港交易所和结算参与者的配合完成,香港以人民币计价的IPO进入冲刺阶段。这将是香港人民币离岸市场扩大深度和广度的里程碑。

## 首富的螃蟹

长江实业正准备发行香港交易所第一只以人民币计价的房地产投资信托基金。李嘉诚,这位常年盘踞香港富豪榜榜首的房地产大亨,计划分拆旗下部分内地房地产项目夺得人民币IPO的第一单。

“房地产信托因拥有实物物业,审批相对容易”,普华永道审计合伙人黄炜邦认为,香港人民币IPO将尝试以特别案例先行。

据媒体报道,长江实业的申请已递交两地监管部门,正在审批中。而中银国际也在继中信证券和汇丰之后,成为第三家联席主承销商。

“人民币业务一直是我们的强项,人民币IPO也一直是我们的兴趣和准备方向。”中信证券回应,不到最后一刻定夺,事情存有变数。

这一次,市场似乎早已按捺不住向前冲刺。

港交所方面接受本报采访时表示,港交所的系统经已准备妥当,随时可以支援人民币计价产品的交易及结算活动。其第三代自动对盘及成交系统、及中央结算系统均具备多货币功能,可以如同处理港元或美元计价产品般处理人民币产品的交易及交收。此外,该所的《上市规则》对公司以何种货币发行证券亦没有限制。事实上,现时已有以人民币交易及结算的债券在该所上市。

香港富昌证券有限公司总经理蔺常念表示,去年11月,该公司在港交所的协调下已经进行了人民币产品交易平台的测试,“目前银行方面是个问题”。他指的是人民币支票和本票在香港的使用。根据香港交易规则,缴款必须以本票或是支票缴收。

目前,人民币支票因在资金划拨上的限制而使得在港使用者不多。而人民币本票则会消解上述所有障碍,让散户认购简单便捷。香港金管局近日表示,2月中将首先予以银行推出人民币本票业务。这是人民币IPO得以成行的前提条件。

此外,eIPO(电子白表)的认购方式也将于本月下旬与各相关方进行测试,并将于3月最终成行。

显然,人民币IPO的最终成行,需要的是处理“如同港币或是美元交收般的支援”。对此,香港交易所回应本报称:“系统已经准备妥当,随时可以支援人民币计价产品的交易及结算活动。”

公开记录显示,在2010年7月19日央行与香港人民币清算行中银香港签署新修订的《清算协议》后的两个月内,金管局与证监会先后向交易所参与者发出通告,进行相关业务准备。此后,港交所于2010年9月18日也进行了一次人民币产品的模拟交易。

不过,也有受访市场人士表示,人民币IPO涉及的交易方众多,目前已经进行的模拟测试并未覆盖全面。“缺少具体的上市条例,还需要金管局或是证监会进一步的指引和聆听”,一位业界人士表示,两地监管部门的配合更是尤其重要。而有证券商甚至担心“政策难以放行”,人民币IPO若在港发行,是否加剧会与上海方面的竞争?

## 传统IPO的观望

“有热情,有需求,是否会‘活跃’呢?”有业界人士质疑,缺少成熟上市模式的人民币IPO,也许会像人民币债券目前在香港的境况。

招商证券(香港)投资银行董事总经理温天纳称,虽然房产信托基金的上市也属于IPO的一种,但与传统的企业IPO还是有区别,这种试验性的融资将会于今年第一、二季度出现,但不会过热。他认为,对于券商来说,更希望争取的是“传统IPO”,大型融资项目如工业、银行等领域的主流IPO上市项目。

不过,据投行人士透露,目前内地客户对人民币IPO的热情正在日益增加。他透露,“粗略估计,10家寻求上市的企业中,寻求A股上市的大概有六七家,H股上市的为三四家;如若人民币IPO成行,大概会有二三家的内地客户会考虑转到香港H股上市。”

正是在客户兴趣指引下,目前大多数的投行已经与客户进行相关业务的测评和研究。

> 为规避风险,大型上市公司分拆业务上市,将可能是传统IPO上市的一种尝试

对于上市融资的内地企业来说,H股上市虽会得益于香港市场公开完善的监管制度,但最大的顾虑来自汇兑风险。此外,在香港市场融得的外币资金也未必能在短时间内回流内地。

如果人民币IPO成行,配合回流机制的完善,一切将会迎刃而解。理论上虽然如此,但目前他们更愿意选择观望——香港目前的人民币“资金池”太小,投资者太少,这是他们目前最大的顾虑。香港金管局公布的最新人民币存款数据显示,截至2010年11月底,2800亿人民币存款相对上一年已经增长了近4倍。而据统计,2010年人民币债券在港发行达200余亿。

香港大学中国金融研究中心主任宋敏博士和渣打银行(香港)亚洲区总经济师关家明表示,目前的人民币存量并不足以支撑人民币IPO的发行。

能够流入人民币IPO的投资不会很多,温天纳认为,人民币存款流入人民币IPO市场“今年最多10%”。他预计,“传统企业的人民币融资上市,最早得到今年年底或是明年年初才会出现。”

汇丰银行(业务策略及经济)亚太区顾问梁兆基称,要推出人民币IPO,人民币存量需至少接近1万亿元,以保持流通量有安全水平。他粗略估计香港或于2015年或更早达到此水平线,但仍需视乎人民币开放的步伐而定。

“小圈子”的投资者显然不是人民币IPO发行人愿意承担的风险,但香港人民币存量的增长潜力却总会让先行者走出来。“为规避风险,大型上市公司将分拆业务上市,将可能是传统IPO上市的尝试。”温天纳认为,对于未来,若市场配合顺利,人民币IPO与港元IPO融资额将可能平分秋色,至少35%的高占比是可以预见的。

# 华锐风电资本传奇 新天域三年回报145 倍

本报记者 胡中彬 实习记者 李勇 北京报道

尽管足够低调，但资本市场却依然令华锐风电光芒四射。

1 月 5 日,准上市公司华锐风电开始进行网上申购，申购价为 90 元/股，这股价也成为了 A 股史上最高的发行价,超越了中国神华 2007 年 9 月上市时 36.99 元/股的记录。

这个令人咂舌的发行价格还同时造就了一个神话：在华锐风电背后的众多 PE/VC 轻松地获得数百倍的收益。尉文渊和阚治东等人掌管的投资机构投资五年获得了超过 500 倍的回报，而新天域资本在进入不到三年时间后也斩获了逾 145 倍的高额回报!

这不仅让喧嚣一时的高盛投资海普瑞的 93 倍账面收益相形见绌，也让被认为是高爆发力的互联网公司们感到羞愧。

## PE 的盛宴

华锐风电创造了一个新的标杆。根据华锐风电招股说明书,其上市后其总股本为 10.051 亿股,以 90 元/股计,其市值将达到 900 多亿元,位居 A 股 50 强。

这意味着在华锐风电发展历程中扮演重要角色的董事长韩俊良个人财富将超百亿。

据了解,韩俊良通过第二大股东北京天华中泰投资有限公司在华锐风电中持有 1.2 亿股，其投入的参股成本为 7500 万元 (其中 5000 万元作为溢价款计入华锐风电资本公积)。同样以 90.00 元/股的价格估算，华锐风电上市后,韩俊良所持股份的市值接近 110 亿元。

分享这一胜利“果实”的不止韩俊良一人。

华锐风电背后的众多风投们也分羹这一席资本盛宴。这其中,不乏新天域资本、阚治东、尉文渊这样的资本市场大佬。

据了解,华锐风电共有 22 家发起人股东，除了公司的第一大股东和公司高级管理人员持股的两家公司外，其余绝大部分都是以各种投资公司为头衔的 PE 机构,甚至其中有很多公司都是成立于 2008 年年中，即在入股华锐风电前夕,更像是专门为投资华锐风电而设。

值得关注的是,2008 年年中大举进入的新天域资本，在投资华锐风电上斩获颇丰。

2008 年 3 月，新天域资本旗下的 FUTURE 正式入股华锐风电，其投资 7500 万人民币。该笔投资使得 FUTURE 获得了 16.67%的股份,超过了东方现代等而成为华锐风电股东中最大的 PE。

以 FUTURE 目前持股 1.2 亿股,每股 90 元计算，其持股市值很快将达到 108 亿元,和仅不到 7500 万元原始投资相比,其投资不到三年时间,投资回报超过了 143 倍,盈利 107.75 亿元,是背后 PE 中盈利最多的公司。这种投资于成熟期的 Pre-IPO 项目能取得如此高的收益,这在 PE 业界里也算是屈指可数。

那些更早期进入华锐风电的创投机构获得的回报更多。

在上世纪 90 年代被称为 “上海滩证券三猛人”中的两人尉文渊、阚治东也通过间接持股分享华锐风电带来的收益。

资料显示,2005 年 12 月 6 日,阚治东和尉文渊管理的深圳市东方现代产业投资管理有限公司 (下称东方现代)和西藏新盟投资发展有限公司(下称西藏新盟）参与出资设立了华锐风电。两家公司均出资 1750 万元,各占总出资额的 17.5%。

截至上市前，西藏新盟和瑞华丰能两家公司分别持有华锐风电 1.05 亿股和 3570 万股,而照发行价计算,这部分市值将分别超过 94.5 亿元和 10 亿元。

## 数百倍回报从何而来

曾几何时，高盛投资海普瑞三年获利 93 倍的消息曾经令资本市场喧嚣一时。在更容易造神的互联网行业里,十年磨一剑的 IDG 也是风光无限。不过和华锐风电的造富神话相比,这些公司都难免会有些尴尬。

在阚治东和尉文渊们赚得钵满瓢流的背后,也有着当年无心插柳的运气和逆流而上的勇气。

知情人士称,华锐风电在 2006 年前一直未获得广泛的认可,甚至被许多投资机构视为冷门行业,有多家投资机构过门而不入。

“我们刚开始关注的是风力发电厂,而不是风力发电设备。”“阚治东此前在接受本报记者采访时曾透露,2005 年他和上海证券交易所原所长尉文渊在深圳创建了东方现代，一开始只有 3000 万余元的投资能力，最初是受到美国工程院院士、风能专家鲍亦和博士的启发才开始关注风力发电。”

鲍亦和给阚治东看了一张地图,显示江苏沿海、山东沿海以及河北到内蒙之间的一些地方,还有西部,整个的风能资源非常丰富，最终认为国家发展新能源,未来势必在风能产业方面下很大功夫。

当时,东方现代花了近半年时间考察风力发电厂，还在江苏东台签了一个 100 多平方公里的滩涂建测风台。不过,由于风电厂投资巨大,1 万千瓦的投资大概 1 亿,一个 20 万千瓦的电厂,总投资就是 20 亿,这使得阚治东和尉文渊不得不放弃风电厂的投资，但被迫转向投资资金较少的风力发电设备行业。后来,他们了解到大连起重重工集团国有大型企业集团准备要做 1.5 兆瓦的风机,已拥有技术和厂房,就缺资金。

据透露,当时,考察该企业的投资者非常多,但最终都因当时前景并不被一致认可而选择了放弃。而阚治东在考察后，却果断将初始资金 80%以上投资到该项目。

阚治东、尉文渊参与组建华锐风电时价格仅为 1 元/股，斩获的 500 余倍收益离不开当时对这个早期项目准确的价值判断和长期的培育。

在众多 PE 蜂拥而至的 2008 年，华锐风电当时已经发展得非常成熟，08 年的净利润就超过了 6 亿元,较 07 年翻了 500%。

# 掉队者博时: 2010 年发生什么了?

本报记者 李保华 深圳报道

2010 年底基金排名战尘埃落定。老牌基金公司博时,在这一年体味着业绩阵痛。

银河证券基金研究中心的数据显示,博时系 6 只标准股票型基金 2010 年的业绩排名在同类 231 只基金中，有 5 只均位于后半梯队,在其他分类中,博时旗下基金也常在倒数一、二的位置出现。

作为国内率先成立的五家基金管理公司之一,博时曾长期是业界的投资引领者。博时基金在 2007 年曾取得不菲业绩:一年内管理资产规模增长了五倍而晋升行业第二位,博时主题行业年度收益在同类基金中位居亚军。随后博时基金业绩有所滑落,但还保持在中位数附近。“今年博时基金基本集体沦陷。”一位离职的博时人士称。

走全产品线、投资策略分化的博时系基金在 2010 年究竟怎么了?

## 掉队

银河证券基金研究中心截至 12 月 31 日的 2010 年收益率数据显示，博时系共有 12 只偏股型和混合型基金参与排名。

在 231 只标准股票型基金中，博时创业成长、博时特许价值、博时行业轮动、博时第三产业、博时新兴成长和博时主题行业 6 只标准股票基金分别排名为 55 位、125 位、150 位、180 位、199 位和 220 位。

在其他分类中，博时精选在 7 只普通股票型基金中排倒数第一位;在混合基金大类下,博时价值增长贰号、博时价值增长在 29 只偏股型基金中分列倒数第二位和倒数第七位;博时策略灵活配置在 52 只灵活配置型基金中排名倒数第 11 位;博时平衡配置混合在 13 只股债平衡型基金中排名第 8 位。

业绩的下滑拖累了规模，WIND 数据显示，博时管理的总资产净值由 2009 年的 1486 亿元、行业第三名退至 2010 年的 1162 亿元、行业第四名。

本报从接近博时基金董事会人士处获悉，博时基金董事会对于今年博时基金的业绩整体大幅滑坡和规模表现非常不满。

博时方面认为,按照基金契约的具体分类来看,博时系部分基金 2010 年表现不是很差,因为每个组的投资逻辑不一样,考虑到周期性的问题,短期业绩分化是必然的。

> 凡是公司出现下滑的，多半可以追溯到股东问题

## 踏错行情的背后

博时系基金的业绩滑坡,缘于其 2009 年底误判市场风格转换，部分基金重仓金融、保险等大盘蓝筹，且在 2010 年这类个股下跌中调仓缓慢,直到三季度才减仓到位并高位追加了部分消费股和已经涨了半年的小盘股。

例如,博时精选报表显示,金融保险行业占该基金资产净值的比例在 2009 年年报中为 35.7%,2010 年一季报和二季报为 32.84% 和 19.17%， 直到三季报中才减至 10.47%。在三季度,该基金重仓了贵州茅台、五粮液和泸州老窖等消费股,但从净值的变化来看,博时精选进入的价位并不低。类似情况也存在于博时其他几只表现不佳的基金上。

踏错行情的背后,是博时投研力量的削弱和股东与管理层的缓慢磨合。

博时 2006 年开始将负责股票投资的基金经理分成价值组、成长组、混合组、数量组等风格不同的投资小组,采取基金经理负责制。业内认为,博时 2007 年的大发展得益于这种风格的多元化。到 2008 年,博时系基金投资策略就开始发生显著分化。

近几年来,肖华、归江、高阳、詹凌蔚、刘纯亮等知名基金经理陆续离开博时,2010 年，博时的副总李全、数量组投资总监陈亮、基金经理张晓军纷纷离任。博时启用了部分小将任基金经理。鲜见的是,2009 年底,博时有两位基金经理对大市发表了明显相悖的策略观点。

“博时基金现在 7 个组的负责人大多较弱,整体投资导向被价值组把握了话语权,所以博时整体误判也就不奇怪了”，上述离职的博时基金人士表示。博时的一位高层在离职时也坦陈,博时的投研力量还有待加强。

德圣基金研究中心首席分析师江赛春认为,凡是公司出现下滑的,多半可以追溯到股东问题。长期来看,基金公司股东和管理者发生矛盾,总会表现在业绩上。

2007 年底，招商证券拍得博时基金 48%的股权。2008 年下半年,招商证券总裁杨鹏和另外两位招商证券高管进入博时基金董事会,在五位执行董事中占据三席,杨同时出任博时董事长。2009 年 11 月,招商证券将博时 24%的股权出让。

知情人士称,2010 年中期,博时提拔五位老员工为副总裁,这被业内人士解读为避免人才再度流失的同时壮大管理层力量。

上述知情人士称,一边是强势股东深圳本土券商招商证券,一边是基金公司中资格最深的管理层,博时在全能型资产管理公司的道路上依然承受着考验。



# 做好中国银行业改革试验田

## ——中国民生银行十五年改革创新之路

15 年前的 1996 年 1 月 12 日，人民大会堂，作为中国银行业改革试验田，中国第一家以民营资本为主体发起设立的全国性股份制银行——中国民生银行横空出世。

由 59 家企业发起设立，主体是民营企业，资本金规模只有 13.8 亿元，民生银行当初是那么弱小、那么不起眼。正是从弱小起步，通过持续的改革创新，15 年来，民生银行在中国银行业创造了持续健康快速发展的奇迹。目前民生银行已经成为资产规模超过 1.7 万亿元、核心资本超过 1000 亿元、资产质量和资本回报水平均居股份制银行前列的一家大型商业银行。英国《银行家》杂志最新排名，按照一级资本计算，民生银行居全球银行业第 80 位。

健康快速发展只是民生银行 15 年来取得巨大成功的一个方面，作为中国银行业改革试验田，民生银行的成功并不仅仅体现在增长速度和资产质量上面，民生银行成立的初衷就是为中国银行业改革探索出建设现代商业银行的道路。15 年来，民生银行进行了一系列改革创新试验，并取得了巨大成功，这些试验成果在公司治理、管理体制、经营机制、产品创新、风险管理、商业模式、发展方式等众多方面都对于中国银行业改革具有重大意义。

### 筹建与起步

前全国政协副主席、中华全国工商联主席经叔平是中国民生银行的创办人。

1993 年 11 月，在第七届全国工商联代表大会上，许多民营企业代表及各地工商联的负责人都向经老反映，融资难、贷款难已经成为他们健康发展的瓶颈。他们都提议，能不能由我们这些民营企业发起设立一家银行，这家银行给我们贷款，解决我们的融资难？随后，经老以全国工商联的名义向国务院及有关部门正式提出申办银行。经老建议，成立一家主要股东由民营企业构成的股份制商业银行，作为国内商业银行改革的试验田。

此前，已经组建的各家股份制银行的控股股东，或者是国家财政部门，或者是地方政府，或者是国有大型企业，中国还没有一家民营资本为主体的银行。1993 年以后，整顿金融秩序、化解金融风险是宏观调控的重要内容。在这个大背景下，申办一家全新的、主要由民营企业发起设立的银行，本身就是一个重大的创举。民生银行成立之前，中国银行业是国有资本一统天下，很多人对于民营资本进入银行业心存疑虑，担心入股银行的民营企业会通过关联交易和资产挪用等手段掏空银行、制造金融风险。1995 年，经老的这一建议得到了国家领导人的认可。经国务院批复及中国人民银行批准，由全国工商联负责组建中国民生银行股份有限公司——首家主要由民营入股的全国性股份制商业银行。

1995 年 6 月，中国民生银行筹备处正式批准成立，经老担任筹备处主任。对于这样一家银行，中国人民银行当时要求，参股资金必须是企业自有资金，不能用借款和贷款充当。

1996 年 1 月 12 日，中国民生银行以发起人的方式募集股本，59 家单位作为发起人，募集股本金 13.80248 亿元，其中 85%的股本来源于民营企业。这种以发起人方式募集股本组建银行的做法在中国还是首次。1996 年 2 月 7 日，作为第一家严格按照《公司法》和《商业银行法》规定组建的全国性股份制商业银行，中国民生银行登记成立。经叔平担任董事长。

民生银行的成立，是民营资本进入中国银行业的标志性事件。国务院对于中国民生银行这块银行业改革试验田寄予厚望。1996 年 4 月 9 日，经叔平向时任国务院副总理的朱镕基汇报民生银行的有关情况，在谈到董事会的作用时，朱镕基意味深长地叮嘱：“中国民生银行要不断总结、探索，在股份制商业银行的试验中做出成绩。”

成立伊始，民生银行就借鉴了国际经验，并按照《公司法》和《商业银行法》的有关规定制订了《公司章程》及其配套的管理制度，确立了股东大会、董事会、监事会和经营管理层的职责分工，并且在第一届董事会中就聘请了外部董事，形成较为完善的现代公司治理架构。

59 家单位作为发起人，募集资本金 13.80248 亿元成立的民生银行，在成立之初产权就是清晰的。这一清晰的产权基础，再加上分散的股权结构，使得民生银行从一开始就建立起良好的公司治理架构，避免了“一股独大”和“内部人控制”的情形。

从 1996 年 1 月 12 日成立到 2000 年 4 月 29 日的四年多时间，是民生银行发展的第一阶段。在这个阶段，民生银行开始按照规范的股份制银行运作，并且进行了一些机制和业务创新工作。在这一阶段，民生银行进行了两项有意义的制度创新，一个是对报表进行国际审计，一个是实行“两率挂钩”。

1997 年 1 月 10 日，民生银行与普华国际会计公司签订委托审计协议书，聘请普华国际会计公司为其进行 1996 年度会计报表审计。这是我国第一家聘请国际知名会计公司审计年表的银行。

1999 年，民生银行董事会通过了以利润为中心的激励办法，并试行员工收入与利润增长挂钩。具体措施是：实行利润工资率与利润费用率，“两率挂钩”，以“两率”推动创利，以“两率”控制成本；同时实行等级支行制度；另外还制定了以资产质量为中心内容的考核办法，防止出现短期行为和弄虚作假。“两率挂钩”颁发的实施，将银行利益、股东利益和员工利益结合在一起，提高了员工创利的积极性。

虽然确立了产权清晰的制度基础，建立起良好的公司治理架构，但是由于定位的不切实际和作为民营企业的体制优势未能充分发挥，民生银行发展速度较慢、不良贷款比率较高的问题很快开始显现。

成立之初，民生银行确定了服务民营、中小、高科技企业的战略定位，这与民生银行作为民营银行的出身和民生银行的成立背景紧密相关。当时，民生银行在服务民营、中小、高科技企业方面做了很多工作，也取得了一些成绩。但事后看，民生银行的这一定位存在较大的问题：在上个世纪 90 年代后半期，民营企业还处于发展的初级阶段，抗风险能力较差；中小企业在亚洲金融危机之后生存环境更是艰难；真正的高科技在中国也才刚刚起步。要想成功实施这一战略，需要以雄厚的资本实力为后盾和良好的风险管理水平为支撑，而这恰恰是成立之初的民生银行所不具备的。在这个定位下，这一阶段民生银行不仅发展速度不够快，资产质量也不高。到 1999 年末，资产规模还不到 400 亿元，不良贷款率却达到 8.72%，为了提取足够的贷款损失准备，资本金从成立之初的 13.8 亿元减少到 8 亿元。民营企业作为主要股东的机制优势并没有发挥出来，民生银行面临着生死存亡的巨大挑战。

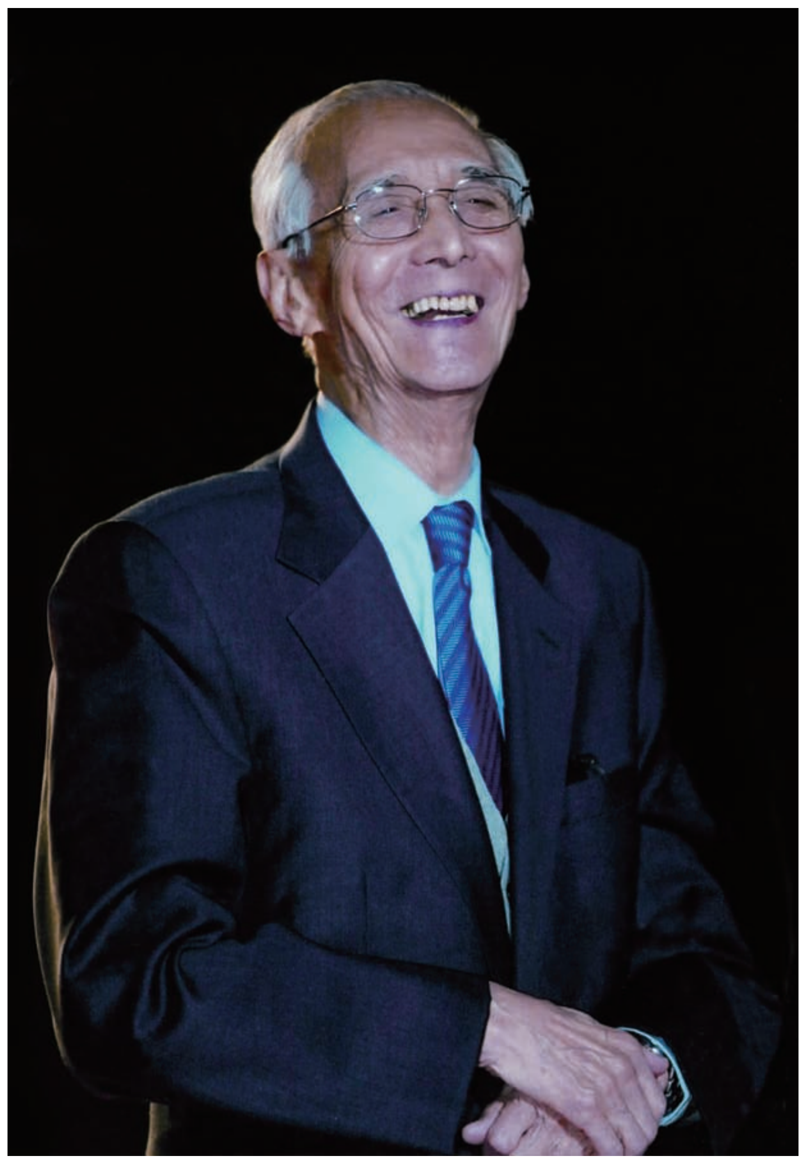
在这个关键时刻，2000 年 4 月 29 日，民生银行召开 2000 年度股东大会，选举产生了第二届董事会；同日，第二届董事会第一次会议审议决定，聘任董文标为行长，洪崎、魏盛鸿为副行长。在以董文标为行长的新一届经营管理层的带领下，民生银行开始进入首次腾飞阶段。

### 首次腾飞

董文标担任民生银行行长之后所做的第一件事就是：着手发展战略调整。民生银行把关系国计民生的支柱行业，包括电力、电信、路桥、航空等行业和这些行业的大企业、特别是大型国有企业作为主要服务对象。因为这些行业都是大企业，信用非常好，贷款风险很低。在当时的状况下，可以说这是民生银行为了生存和发展所必须进行的战略选择：走低风险快增长高效益的超常规发展之路。

银行的大发展离不开资本金的支持，董文标担任行长之后，民生银行的上市步伐骤然加快。面对证监会就金融企业上市提出的信息披露新要求，民生银行加大了信息披露力度，成为首家按照证监会上市新规“三号文”上市的金融企业。2000 年 12 月 10 日，民生银行成功发行 3.5 亿股新股，每股价格 11.8 元，募集资本金 40 多亿元。12 月 19 日，上海证券交易所，经老敲响了中国民生银行(600016)在挂牌交易的锣声。40 多亿元的融资为民生银行的大发展提供了资本支持；随后，民生银行又在 2003 年 2 月 27 日成功发行了 40 亿元可转换债券，进一步增强了资本实力。

现代银行业的发展离不开先进科技手段的支持，长期以来，中国各家银行的科技系统都是分散的，总行和各分行各自为政，没有一个统一的科技平台，总行对于分行的业务状况和资金流动情况并不清楚，统一有效的资金管理更是无从谈起。建立科技大集中的平台一直是董文标的愿望。上市有了资本，就可以进行科技平台的革新了。在招股说明书中民生银行就承诺，将把上市筹资中的 20%左右用于科技平台建设。从 2001 年 1 月开始，民生银行启动了数据大集中的建设工作。经过 10 个月时间的努力，到 2001 年 11 月 24 日，民生银行上海分行“大集中综合业务系统”正式上线。标志着民生银行所有分支机构全部使用新一代大集中综合业务系统，在国内银行业首家实现了“数据大集中”。



经叔平 前全国政协副主席、中华全国工商联主席、中国民生银行的创办人

数据大集中为民生银行的业务快速发展和风险管理、内部控制体系的建设提供了重要的信息和技术支持——民生集团网、移动住房按揭都是建立在数据大集中的基础上展开的；“会计业务集中处理系统”、“授信风险管理系统”的支持平台都是数据大集中。

有了新的定位，有了新的资本，有了先进的科技平台，如何调动全行员工的积极性，从而实现跨越式发展？

2002 年，民生银行推出了“三卡工程”。

所谓“三卡”工程，就是实行全员管理的绩效卡、福利卡、培训卡，目的在于打造一个好的团队，建立一个能留住人才、培育人才和使人才脱颖而出的机制。这个保障激励机制，对民生银行核心竞争力的形成和凝聚起到了巨大的推动作用，使员工在民生银行能发展、有奔头，能够很好地规划自己的职业生涯，使员工的个人发展与企业长远发展步调一致。

如何确保民生银行的快速增长是健康的而不是建立在高风险之上的？这不光是董文标面临的难题，也是整个中国银行业面临的巨大难题。要知道，1999 年底民生银行的不良贷款比率达到了 8.72%，而其他银行的不良贷款率更要高得多。巨额不良贷款一直是中国银行业的魔咒。从 1990 年代中期开始，中国银行业的巨额不良贷款开始暴露。根据中国银监会的统计，到 2003 年末，也就是国有银行改革启动之前，银行业主要金融机构的不良贷款余额仍然高达 2.44 万亿元，不良率为 17.80%，其中，四大国有银行的不良率是 20.36%，股份制银行的不良率是 7.92%。可以说在世纪之交巨额不良资产是中国银行业的首要难题，海内外很多银行业人士都悲观的认为：中国银行业根本不可能打破巨额不良资产的魔咒。

但是民生银行做到了。

2002 年末，民生银行的不良贷款率就下降到 2.04%，此后一直保持在 1.5%以下的水平，率先在资产质量上达到了国际先进银行的水平。民生银行用自身的行动证明了，在中国，商业银行能够实现良好的资产质量。这为此后的中国银行业改革增强了信心，促进了银行业改革。

民生银行是如何做到这一点的？

民生银行最早通过管理体制创新来强化风险管理，杜绝了巨额不良贷款的产生。2002 年，为全方位提高信贷审批的技术水平，抵制信贷审批过程中的行政干预，排除由于短期行为和利益驱动以及道德腐败引发的风险，民生银行在北京、上海、广州地区派出由总行直管的信贷评审专员办公室，派驻信贷审查专员，总行派驻信贷审查专员负责主持分行贷审会，分行行长退出审贷委员会；总行层面，行领导也退出审贷委员会，这极大的减弱了各级行领导对于贷款决策的行政干预，在中国银行业率先迈出了授信评审独立化、专业化的关键一步。

授信评审独立化、专业化的效果立竿见影。2002 年末，民生银行的不良贷款率就一举下降到 2.04%，此后一直保持在低于 1.5%的水平。

2003 年，在充分总结试行经验的基础上，民生银行总行正式向 9 家分行派驻了独立评审机构，未派驻机构的高风险业务一律上收总行；2004 年，民生银行进一步整合评审资源，适应了我国三大区域经济板块经济发展的需要，分别成立了华北、华东和华南三大区域授信评审中心。

2005 年，进一步优化了授信评审流程，加大了对区域评审中心的授权。减少审批环节，进一步提高了评审效率，通过实行区别区域、行业和产品的专家审批工作制度，发挥了专业评审技术优势和积累专业评审经验。

独立授信评审体制建立的效果立竿见影，民生银行的不良贷款大幅下降，资产质量快速达到国际先进银行水平，打破中国银行业高不良贷款魔咒，被其他银行纷纷学习和仿效，对于中国银行业整体不良贷款率的下降起到了重要作用，在中国银行业的经营管理上具有划时代意义。

除了独立授信评审之外，对于不良贷款的处置，民生银行也采用了集权化的处置方式，由总行资产管理部对于各分行出现的不良贷款进行集中的专业化处置，从而实现了回收的最大化。在防范操作风险方面，民生银行的会计处理集权和稽核体制的垂直化管理也有效的防范了操作风险。

在这个战略定位下，民生银行几乎所有资源都向规模扩张倾斜。几年间，民生银行在激励机制、风险管理、产品服务等方面做了很多创新，以适应这个战略定位。在这个背景下，从 2000 年开始，民生银行的公司业务创新异军突起，依托数据大集中平台，从票据业务创新起步，保理业务、银团贷款、企业财务革新计划的不断更新，到 2005 年，民生银行公司业务的规模已经跃居股份制银行第一，成为民生银行首次腾飞的核心竞争力。

正是由于这样的战略选择，从 2001 年到 2005 年，民生银行抓住了机遇，实现了高速健康发展。几年下来，总资产年均增长率 77%，净利润年均增长率 160%。

### 调整和转型

孟子说过“生于忧患、死于安乐”，对于一家企业，特别是一家银行来说，如果只陶醉于已有的成绩而缺乏居安思危的意识，一旦遇到环境突变、形式恶化，将会措手不及、错失良机。

2005 年，正是中国银行业巨变的前夜，从这一年起，调整和转型就成为董文标的常用词。这并非突发奇想，而是源于董文标的居安思危。在一次内部会议上，董文标指出：“民生银行成立以来主要是以公司业务，尤其是大公司业务为发展重点，几乎所有资源都向大公司业务倾斜，从业务营销到风险管理、组织结构、考核激励等内部支持体系都建立在适应大客户服务的基础上，形成相对简单、粗放和规模扩张的发展模式。这种集中、单一的业务结构和业务发展模式显然落后于正在变化中的国内金融市场。我们这种管理方式、销售体制，包括我们团队的思想观念有些滞后，跟国外一些先进的银行存在着较大的差距。如果我们认识不到，等到四五年以后，像我们的日子将会很难过。因此，我们的公司业务要进行转型和调整。”

在董文标看来，当时民生银行成立快 10 年了，“从内因方面已经具备了调整提升的条件，各项事业具备了一定的规模，需要进行相应调整，也有条件，有能力提升自我；从外因方面市场变化也要求调整、提升。利率市场化、汇率改革都是一夜之间的事情，必须有足够的应对能力”，董文标指出。

“基于上面的考虑，我们下决心转换增长方式、转变传统生产方式、方法。未来我们一定要实行专业化管理、专业化销售，要从满足企业金融需求向创造企业金融需求转变，这是银行业将来要发生的一场巨大的革命。”2006 年初，董文标明确表示。

始于 2006 年的民生银行结构调整和业务转型，是从中国银行业传统的粗放型、外延式的增长模式向集约型、内涵式的增长模式转变。转型的主要方式是全面推进流程银行建设和事业部制改革，这是对中国银行业传统经营方式的彻底变革。

民生银行的传统优势是公司业务，按照很多人的理解，转型应该把主要精力放在补短板上面：大力发展零售业务。而董文标并不这么认为，在他看来，大力发展零售业务很重要，但只有继续加强公司业务的优势、把与同业相比的优势继续扩大，转型才能成功。同时，利率市场化最大的冲击将会体现在传统的公司业务上面，因此公司业务的转型最为迫切。

董文标认为，公司业务必须进行专业化经营才能提高对客户服务的水平，从而有效地控制风险、打造核心竞争力，而专业化经营就必须对传统的公司业务组织架构进行改革。

与中国的行政管理体制相一致，长期以来，中国的商业银行一直按照总一分一支行的块状体制来管理的，这与国际银行业通行的以业务垂直管理为特征的事业部制架构有很大区别。在块状管理体制下，一方面是管理和决策链条过长从而影响效率，另一方面是不能从全行的角度出发统一调动资源，资源配置不合理的问题十分突出。虽然块状管理体制与事业部制相比的劣势十分明显，但是，事业部制能否在中国行得通？中国绝大多数银行界人士对此心存疑虑，认为事业部制不符合中国国情，在中国银行业难以行得通。特别是某些银行并不成功的事业部制改革试验，更增加了业界的疑虑。

2005 年下半年，民生银行开始酝酿公司业务组织架构的改革，最终决定实行公司业务的集中经营。在这场改革中，民生银行取消了在过去几年曾经创造极大效益的等级支行制度，把支行的公司业务全部上收到分行，支行只从事零售业务。在中国银行业，这是一个创举，引起了不小的震动。

(下转 23 版)



2009 年 12 月，民生银行董事长董文标到什刹海荷花市场考察小商户贷款状况

# 做好中国银行业改革试验田

## ——中国民生银行十五年改革创新之路

(上接 22 版)

改革从 2006 年初开始,短短的半年时间,完成了 22 家分行和直属支行的公司业务集中经营,除了北京管理部和上海分行之外,民生银行所有的分支机构在进行市场细分、定位和规划的基础上,重组销售架构,完成公司业务集中经营,最终把 246 个支行的公司业务上收到分行的 176 个行业金融部,初步形成了行业规划、市场定位、专业化团队、专业化营销和专业化评审。

这场改革在民生银行内部也是一个不小的震动,涉及到很多利益调整和冲突,改革的冲击是巨大的,阻力不小。为了确保改革顺利推进,董文标南下广州,在首家实行改革的分行——广州分行整整一个月,亲自坐镇督导改革。经过民生银行经营班子几个月的努力,改革终于顺利完成,并实现了良好运作。

看到了公司业务集中经营带来专业化服务能力提升的成效之后,董文标又开始酝酿力度更大的改革——公司业务事业部制改革。事业部是国际先进银行普遍采取的组织模式,但如何在中国银行业落地,一直是重大课题。国内各银行都认识到了事业部改革的紧迫性,但是由于缺乏改革的经验和基础工作,轻易不敢尝试。有的银行甚至认为在中国行政层级体制和与之对应的经济体制下,难以推行事业部改革。而在董文标看来,事业部制是中国银行业未来的必由之路,公司业务集中经营顺利推进,让他增强了事业部改革能够成功的信心。

2007 年 7 月,民生银行正式决定全面启动公司业务事业部制改革,这在中国银行业是一个"吃螃蟹"之举,在业界引起了震动和高度关注。董文标提出,先对公司业务主要产品线和行业线实施准事业部制度,迅速做大做强主要的利润增长点,促进全行业务转型和协调发展。2007 年 9 月,首批四家产品金融事业部挂牌成立;随后的 2008 年初,地产、能源、交通和冶金四家行业金融事业部挂牌成立。

如果说公司业务集中经营主要触动了支行的利益,分行在内部还可以进行利益协调的话,而公司业务事业部改革则对分行的利益触动很大。四家行业金融事业部从分行划走了平均近 40%的资产,把高风险的业务由支行—分行—总行"三级经营、三级管理"的体制变为事业部"一级经营、一级管理"的体制。原来是分行的成熟业务、优秀员工要被事业部划走,这是一次重大的利益调整,难度可想而知。改革在最初的争议和矛盾中不断推进,争议和矛盾逐步解决。

从 2007 年下半年到 2008 年上半年,民生银行全力推进事业部改革之时,正是中国银行业日子最好的时候。在日子好过的时候推进重大改革,是董文标的深谋远虑。"日子好的时候进行改革,即使出了一点问题也有能力和资源及时解决,等到日子不好的时候,改革的成效就显现出来了"。

实践证明,民生银行选择事业部制改革方向是正确的,时机把握是准确的。2008 年下半年,全球金融海啸突如其来,国内外宏观经济形势发生重大变化,民生银行公司业务事业部专业经营的市场领域都经历了过山车式的大起大落,国内银行业面临着严峻挑战。面对不利环境,民生银行各事业部发挥专业团队作用,深入研究市场变化,结合国家产业政策预判行业发展趋势,坚持细分行业业务结构及客户结构,灵活配置业务资源,强化行业产品和服务模式创新,及时调整当期业务策略,巩固发展主流客户合作,强化内部管理,有进有退,积极防控风险,总体发展呈现良性趋势。

2009 年,在继续确保良好资产质量的同时,各事业部专业化服务能力大大提升,使得贷款定价能力显著提高,2009 年民生银行的净息差居全国性银行之首,事业部的贷款定价能力提升是关键因素。2010 年上半年,各事业部为客户提供综合服务的能力大大提升,在存贷款增速同比大幅下降的同时,中间业务发展迅速,成为民生银行非利息收入的最主要贡献者。

可以说,到 2010 年下半年,民生银行的事业部改革已经取得了重大成功,接下来就是如何深化事业部改革的事情了。

以前一度对民生银行事业部改革采取观望甚至怀疑态度的几家银行,从 2009 年上半年开始,也悄然在一些分行进行公司业务集中经营的改革试点。

民生银行公司业务事业部改革的另一个收获是:支行不再从事公司业务,专门办理零售业务,从而为民生银行大力发展零售业务腾出了渠道阵地。300 多家支行网点成为零售业务的平台,这就为零售业务的大发展创造了条件。




2004 年 2 月 12 日,时任民生银行行长董文标为华北授信评审中心揭牌

作为零售业务的后来者,民生银行确定了在大力发展负债业务的同时大力发展零售资产业务,利用资产业务带动负债业务进而带动整个零售业务发展的思路。资产业务的突破点就是小微企业金融服务。

2008 年 6 月,在成都分行视察的董文标,看到了受"5.12 大地震"影响,支行网点冷冷清清,而荷花池市场却红红火火,人流不绝,他敏锐地感觉到小商户、小业主,也就是小微企业中间一定有银行的商机。随后,董文标提出了"商户进支行、商户进柜台"的发展思路,把小微企业贷款确定为大力发展零售资产业务的突破口。经过半年多的市场调研和业务试点,2009 年 2 月 20 日,民生银行的小微企业融资产品"商贷通"开始在上海推出,为贷款额 500 万元以下的小商户、小业主提供金融服务。并陆续在全国推出,"商贷通"业务发展迅速,到了 2009 年末,商贷通贷款余额达到 448 亿元,不良贷款率极低,成为民生银行业务新蓝海,也成为民生银行发行 H 股上市的一大卖点。

在八十年代,一些大银行也开展过小微企业贷款业务,但最终因为高人工成本、高不良贷款而纷纷退出。民生银行通过创造独特的小微企业金融服务模式,实现了业务快速发展。民生银行的小微企业金融服务特点是:实现零售业务批发做,大大降低人工成本;通过内外部资源整合,实现规模化、规范化、流程化和标准化的运作;依据"大数定律"和"收益覆盖风险"的原则确定风险和价格。

2008 年 1 月,民生银行专门服务中小企业的工商企业金融事业部在上海挂牌成立。经过 1 年半的运作,在积累了丰富的业务经验和 210 亿元的中小企业贷款规模之后,民生银行响应银监会"设立中小企业业务专营机构"的号召,工商企业金融事业部更名为中小企业金融事业部,从原来的长三角范围扩大至对全行分行中小企业业务条线的专业化经营管理。2009 年 12 月 28 日,中小企业金融事业部正式挂牌成立。全行中小企业金融业务继续按事业部进行授权管理,总行对中小企业金融事业部考核全行中小企业经营目标等责任目标,在人力资源、财务管理、风险管理等领域继续按事业部进行授权管理,并实行事业部分配激励政策。各家分行负责按照中小企业金融事业部专业化管理规则,组织本区域中小企业业务的销售。

至此,民生银行已经形成了四大行业金融事业部与贸易金融事业部和分行特色公司业务服务大客户、中小企业金融事业部指导分行中小企业业务专营机构服务中小企业客户、支行网点服务小微企业客户的企业客户分层服务架构。

业务转型和结构调整离不开先进科技系统的支持,从 2004 年起,民生银行加快了新一代核心银行系统的开发步伐,2005 年 11 月 28 日,民生银行就引进先进的核心系统与埃森哲公司及 SAP 公司举行了签约仪式。新一代核心业务系统于 2007 年开始进入全面开发阶段,2010 年末开发工作基本完成,开始进入陆续上线阶段。

在前台的业务模式和组织架构改革已见成效之际,2009 年,民生银行流程银行改革进入第二阶段,中后台开始进行流程化梳理和改革,这是流程银行建设的核心攻关阶段,民生银行计划用 1–2 年时间完成。伴随着事业部改革取得重大突破和核心业务系统的上线,以及中后台流程化改革的完成,民生银行将在国内银行业率先建成真正意义上的流程银行。

在推进调整和转型的同时,民生银行也在积极寻求多元化经营,实现业务发展的协同效应。2008 年 4 月,民生金融租赁公司成立,民生银行出资 26 亿元,持股比例为 81.25%,短短两年多时间,民生金融租赁公司的资产规模已经跃居银行系租赁公司第二位,盈利水平居银行系租赁公司之首。随后,民生加银基金管理公司成立。

2006 年 7 月 16 日,民生银行董事会换届,董文标就任董事长。随后,民生银行在已经建立的良好公司治理架构的基础上,在公司治理方面又进行了重大的革新,这为民生银行推进调整和转型、推进事业部改革、启动 H 股上市等重大决策得以顺利进行提供了强有力的制度保障。

民生银行完善公司治理的核心内容,是强化董事会在全行发展和公司治理中的核心作用,具体而言,包括:通过制定《五年发展纲要》来强化董事会对战略的管理;推行董事会风险报告制度来强化董事会对风险的管理;通过做实做强董事会专门委员会来充分发挥独立董事的作用和董事会决策的科学性;通过明确董事会议事规则来提高董事会的整体工作效率;通过建立独立董事上班制度让独立董事有时间履职尽责……

民生银行的公司治理创新受到了监管机构和同业的高度关注,也获得了社会各界的高度认可。2008 年 4 月,民生银行荣获第四届中国上市公司董事会"金圆桌奖"之"最佳董事会"奖;2010 年,《亚洲金融》杂志公布的"中国大陆及香港区 2010 年度亚洲管理最佳公司"评价结果中,民生银行获得最佳投资者关系奖,处于中国大陆及香港区金融类公司之首。

就在推进调整和转型的同时,民生银行也在探讨补充资本的长期途径。继 2007 年 6 月 29 日完成中国证券市场最大一笔私募,筹集资本金 152 亿元之后,2009 年 6 月,民生银行启动了 H 股上市的进程。此前在 2003 年 12 月,民生银行就曾经决定到香港 H 股市场上市,并且通过了各监管机构的审批,进行了预路演,但是由于当时香港资本市场对于国内银行股不看好,对于民生银行的优势和潜力未能充分认识,投行给出的价格远远低于民生银行的真实价值,因此,民生银行在 2005 年 6 月断然放弃了 H 股上市。时隔 4 年之后,民生银行重启 H 股上市,此时虽然是国际金融危机尚未平息,全球金融市场还不稳定之际,但是董文标和洪崎对于民生银行能够以理想的价格到香港上市充满了信心。民生银行的全球路演和招股获得了境外机构投资者和香港中小投资者的热捧,获得了机构投资者超过 10 倍的认购和散户超过 160 倍的认购,最终以 9.08 港元定价。11 月 26 日,中国民生银行(01988)H 股 3,321,706,000 股在香港联交所挂牌交易;12 月 18 日,行使 H 股超额配售权,配售 117,569,500 股。在扣除佣金及交易所税费后,募集资本金折合人民币 267.50 亿元,实现了香港资本市场年度最大的 IPO 和全球银行业年度第二大 IPO。

从 2006 年到 2009 年,民生银行虽然没有 2001 年到 2005 年的增长那么迅速,但是这是在实施重大的结构调整和业务转型过程中取得的成绩。民生银行内部有不少人曾经认为,进行如此大力度的事业部改革等调整和转型工作,势必会造成人员流失、管理混乱、业绩下降等,甚至引发震荡。但是民生银行克服种种不利因素,将改革的成本降到最低,实现了边调整边发展。

就在自身成长壮大的过程中,民生银行高度重视社会责任,把回馈社会、履行社会责任视为一项义不容辞的任务。董文标表示,在企业盈利模式不断创新、经济效益不断提高的同时,建立以社会公共价值为主导的企业价值观,为社会进步、人类及中华民族的文明发展贡献力量,是民生银行要担当的崇高历史责任。

在履行社会责任方面,民生银行也进行了一系列的创新,民生公益模式受到各界的广泛关注。

民生银行的公益事业大致分成了三个阶段:

第一阶段是对贫困、弱势人群零星的帮助,响应政府的号召,对口扶贫。

第二阶段是利用行内大额的捐助,有目的、有重点、有计划地建设希望小学、资助贫困地区学生、培训教师,同时针对贫困地区实行信息扶贫,推出免费农产品广告等。

第三个阶段就是开拓视野,创新公益事业的形式,其中以公益的方式,持续的资金投入支持艺术文化事业的发展就是其中最重要的内容之一。

这三个阶段,民生银行的公益视角是处于一个不断扩大的过程中,从零星、小范围,到大范围、大视角;从响应政府号召到主动介入、积极参与;从面向贫困、弱势人群到面向大众,是一个不断拓宽与飞跃的过程。

2007 年 12 月,民生银行同中国著名的民间艺术机构——炎黄艺术馆签署协议,出资长期捐助运营炎黄艺术馆,这是民生银行进军艺术公益领域的信号。随后的 2008 年 11 月,民生银行董事会通过决议,成立中国银行业首家公益捐赠基金,5 年之内每年拿出税前利润的 0.8—1.2%用于公益捐赠,这在中国银行业乃至中国企业界都是重大创举。2010 年 4 月 18 日,民生现代美术馆在上海开馆,这是民生银行公益捐赠基金出资兴建的弘扬中国现当代艺术文化的公益艺术馆。2010 年 9 月,民生银行又发起"守望敦煌——中国民生银行与你共同关注人类艺术流失"大型公益活动,号召全社会共同关注和保护人类艺术宝库敦煌。

民生银行的社会责任工作受到了社会各界的高度认同。

### 二次腾飞

2009 年下半年,根据 2006 年以来战略调整和经营转型所取得的成效,民生银行董事会修订了五年发展纲要,提出了新的战略定位:做民营企业的银行、小微企业的银行、高端客户的银行。

民生银行作为一家民营银行,成立之初就是以支持民营经济和民营企业的发展为己任的。只是由于资本实力和管理水平不够,被迫在 2001 年暂时放弃了服务民营企业和民营经济的定位,把注意力转向关系国计民生的大型企业和支柱行业。从中国经济发展趋势、银行业竞争环境和民生银行自身的实力来看,民生银行必定要把服务重点从支柱行业和大型国企转向民营企业。因此,民生银行提出了"做民营企业的银行",制定了"民营企业战略",核心工作是培育建立一批适应业务发展转型需要、与民生银行地位对等、双方共同成长的战略合作客户,以此带动和扩大民企客户服务覆盖面,提高民企客户业务占比。

洪崎强调:"作为一家与民营企业有着天然渊源的商业银行,我们更要以发展的眼光来储备和开发民企资源,牢固树立与民营企业共成长的价值主张;对民营企业在发展过程中面临的各种困难与'瓶颈',我们要能够换位思考,想其所想,急其所急,积极开动脑筋,持续提高专业化服务的能力,不断完善互信互利的战略合作关系,从而在市场竞争中立于不败之地。"

2010 年 9 月,董文标在中国民营企业 500 家发布会上指出:"我真诚的希望用 5 年左右的时间,民生银行通过更加完善的金融创新手段和服务提升,帮助一大批我们自己的民营企业豪迈地跨入中国企业 500 强、亚洲企业 500 强、全球企业 500 强!"

中国有 3800 多万户小微企业,他们在活跃市场、增加税收、创造就业、保持社会稳定等方面发挥着巨大作用,是经济发展和社会健康发展的重要力量。长期以来,广大小微企业缺乏正规的金融支持,享受不到现代金融服务,这让民生银行感觉到有责任、有义务去为他们提供金融服务支持,同时,商贷通一经推出即获得了很大的成功,让民生银行看到了小微企业金融服务的巨大发展前景。因此,民生银行提出了"做小微企业的银行",把小微企业金融服务视作一片广阔的蓝海。按照民生银行的计划,到 2012 年末,小微企业贷款将占到贷款总额的 25%以上。

2008 年 10 月,民生银行私人银行部挂牌成立,此前,民生银行的零售高端客户品牌"非凡财富"和民生白金信用卡、钻石信用卡已经在业内颇有影响。作为一家股份制银行的后来者,网点少始终是民生银行短期之内难以改变的现实。在网点少的情况下,集中力量服务优质客户才能创造更好的效益。因此,民生银行提出"做高端客户的银行",充分发挥网点的功能,集中为零售高端客户创造价值。

基于这样的战略思考与定位,民生银行确定了二次腾飞的目标:用三到五年的时间建设成为最具特色的银行和效益最好的银行。具体而言,最具特色的银行是指:具有鲜明的业务特色、收入特色和客户特色,即传统商业银行业务与新兴投资银行业务并重,利息收入与非利息收入并举,民营企业、小微企业、零售高端客户为主要客户的银行。效益最好的银行是指:资产回报率和资本回报率等关键业绩指标居国内商业银行前列。

2010 年是民生银行全面进入二次腾飞的第一年,上半年,民生银行继续不断优化客户结构和业务结构,顺利推进银行的战略转型,特色银行逐步成型,民营企业、小微企业和高端客户业务发展迅速,二次腾飞开局良好。

在"做民营企业的银行"方面,民生银行加大民企战略实施力度,通过与全国工商联、民间商会、行业协会的合作联动,批量化选择、开发优质民企客户,结合客户发展战略及需求制定全面金融服务方案,并在条件成熟时签订战略合作协议。通过贷款结构调整,将公司业务信贷业务资源重点配置到民企客户和中小企业。2010 年上半年,民生银行累计向民企客户投放贷款 1680.15 亿元;6 月末,民生银行有余额民企贷款客户 6324 户,贷款余额 3520.47 亿元,分别比期初增长 49%和 24%。

在"做小微企业的银行"方面,2010 年民生银行继续加大小微企业金融服务力度,2010 年 6 月末,民生银行"商贷通"贷款余额 872.68 亿元,"商贷通"客户总数达到 7 万余户。到 8 月 25 日,"商贷通"余额突破 1000 亿元,提前 4 个月实现了董文标提出的年底商贷通余额到千亿的目标。截至 12 月初,"商贷通"余额达到 1500 亿元,民生银行已经跃升为全球规模最大的小微企业金融服务机构。

在"做高端客户的银行"方面,民生银行零售高端客户的数量和资产规模增长迅速。到 6 月末,民生白金、钻石、无限信用卡累计发卡量达 28 万张,比上年末增加了 10.7 万张,信用卡高端客户数量在全国名列前茅;上半年民生银行私人银行新增建设专营机构 4 家,总共达到 16 家。截至 6 月末,私人银行达标客户财富资产已达 337 亿元,比上年末增加了 83 亿元。同时,民生银行控股的民生金融租赁公司大力开展公务机租赁业务,为最高端的个人客户提供公务机租赁服务,成为公务机租赁市场的领导者。

按照民生银行的规划,到 2012 年末,在民生银行的贷款结构中,20%以上是小微企业、15%是中小企业、20%是消费金融,只有 40—45%是大企业客户,而大企业客户中,90%都是民营企业客户。届时,民生银行将会成为一家与国内其他全国性银行截然不同的、最具特色和效益最好的银行。因此,民生银行是中国银行业第一家打破同质化、走出特色银行和效益银行之路的银行,为中国银行业改变同质化、优化金融资源配置、应对利率市场化、走特色银行和效益银行之路提供了示范。




中国民生银行行长洪崎(中)为地产金融事业部和南京分行建立合作共赢示范基地挂牌



1996-2011
15th ANNIVERSARY OF CMBC
同成长 共见证
热烈庆祝
中国民生银行成立十五周年
中国民生银行
CHINA MINSHENG BANKING CORP., LTD.

# Corporation 公司

编辑：邹卫国 E-mail：zouweiguo@eeo.com.cn 美编：刘会芹 2011.1.10

中日韩企业领军者联合调查报告

## 预期偏乐观 扩张仍谨慎



本报报道组

正在展开的亚洲时代，中国、日本和韩国的企业家们将扮演关键角色。以中韩日为主体的东亚经济共同体的构想正在逐步启动时，我们试图通过调查企业领导者对此的想法，设想未来的发展趋势，以期对企业关键决策有启发作用。

《经济观察报》联合《日本经济新闻》、《韩国每日经济新闻》对三国企业的领导者就经济领域的关键话题进行了一项联合调查。

《日本经济新闻社》设立于1876年，是日本规模最大的经济专业媒体集团，每日发行量达到310万份。旗下拥有TV东京等广播电台、出版、数字媒体等60多家相关企业。

韩国《每日经济新闻》设立于1966年，系韩国最大的经济专业媒体集团，每日发行量达120万份。属下包括每日经济电视台(MBN)以及广播、杂志、出版等媒体相关公司，并且将于今年下半年开始运营综合频道电视台(MBS)。

本次调查于2010年12月6日至30日期间进行，共收到来自中国(114份)、日本(108份)、韩国(125份)不同行业、规模的347名企业核心高管的回复。

这些回复提供了新的洞察。比如说，对于中国股市的预期，受访者中，接近9成的中国企业的领导者认为不会下跌，约8成韩国企业领导者及85%的日本企业领导者都持这种预期。

三国企业的领导者达成一致的观点是：中国、东南亚、印度及南亚三大新兴市场在未来的影响力将进一步增大。2011年制造、服务业的投资重点也集中于上述三大市场。

同时，企业领导者对于三国签订自由贸易协定（FTA）也基本达成一致。三分之二以上的企业领导者表示，中日韩三国签订FTA非常必要或者有些必要。

### 新兴经济体

代表全球经济三分之一的新兴经济体，推动了三分之二的全球经济增长，2011年这种局面还将重现。

此次联合调查的大部分企业领导者的观点保持一致：新兴经济体市场力量的影响力日益增大，在世界经济从衰退逐步复苏的过程中，这一观点已经得到了市场印证。

这部分能够解释本次调查中，受访的企业最关注市场在何处。在受访的企业领导者中，中国企业最为关注的国家前四位分别是中国、日本、东南亚、韩国，日本企业最为关注的前四位分别是中国、东南亚、日本、印度，韩国企业最为关注的则是中国、东南亚、韩国、中东。欧洲、美国这些发达市场，并没有在这些受访企业的主要视野中。

实际上，中、日、韩三国企业最为关注的市场是一致的，对于希望投资的制造业和服务业的中心地区的选项中，前三位分别是中国、东南亚、印度。三分之二以上的三国企业都将投资重点关注于中国。近一半的企业表示同样会考虑东南亚地区。约三分之一的三国企业也将投资重点放在了印度为核心的南亚地区。

这与金融危机以来，国际经济走势基本一致，亚洲引领了世界经济的复苏。中国、印度仍是依靠大规模的国内市场吸引投资的关注，东南亚国家则受益地区间贸易和投资的加速。不仅如此，未来亚洲地区间的贸易、投资的加速，将减少本地区对发达国家市场的依赖。

需要关注的是，巴西、俄罗斯这样的新兴经济体国家也引起了中、日、韩三国企业的投资关注。调查中，有20.4%的日本企业和有28%的韩国企业认为有希望投资巴西等中南美国家。

> 接近9成的中国企业的领导者认为中国股市不会下跌，约8成韩国企业领导者及85%的日本企业领导者都持这种预期

### 投资规划

值得注意的是，虽然寄望于从新兴市场的增长中获得更多收益，但中、日、韩三国企业在对于2011年的投资规划却显得比较谨慎，尤其体现在企业对固定资产投资方面。

这项联合调查的统计显示，仅仅21%的中国企业表示，2011年固定资产投资将稍大于或远远大于现金流量。5.6%的日本企业表示其固定资产投资将稍大于或远远大于现金流量。相比中、日两国企业，韩国企业的投资力度更大一些，有44%的企业表示固定资产投资与现金流持平，有40%的企业表示将稍大于或远远大于现金流量。

企业投资规划的谨慎也体现在员工增聘计划上。在这方面，中国企业表现得更为激进，有41.2%的中国企业表示，需要新增招聘，员工人数增加10%以上。而韩国和日本的增聘计划非常保守，虽然有58.4%的韩国企业认为，需要新增招聘，不过，其员工增聘的计划幅度在10%以内。日本企业认为需要增加员工的仅仅占到了14.8%，而有6成的日本企业预期员工数量保持稳定。

下转26版

上海大众汽车
SHANGHAI VOLKSWAGEN
www.csvw.com




New Polo
— Polo Your Life 风格由我 —

全新Polo，以风格定义属于你的个性生活

以风格创造风潮，全新Polo完美诠释德国大众最新设计语言，在缤纷世界中，以简约纯粹绽放自我个性，以动感活力挥洒淋漓激情，以自信品质从容挑战无限未来。超越随心，不为追逐极速，只为释放天性；引领风尚，不为炫世耀目，只为彰显真我。天生即潮流，全新Polo，风格而来。

上海大众汽车客户服务热线：400-820-1111 产品网站：www.polochina.com

Das Auto.

中日韩企业领军者联合调查报告

# 预期偏乐观 扩张仍谨慎

上接 25 版

在企业收购的调查中,企业并未就收购停下脚步。24.5%的中国企业表示要比以往更积极或跟以往一样积极参与收购,28%的韩国企业和39%的日本企业亦表示同样的态度。分别有 14%、8.3%、20%的中、日、韩三国企业强调,以往很谨慎,但会积极参与未来的企业收购。

## 汇率预期的差异

中、日、韩三国企业对汇率波动预期的比较是一个有意思的发现:相比较,中国企业更多地预期日元会升值,有 28.9%的中国企业预期日元在 2011 年升值 10%以下,持相同判断观点的日韩企业仅仅为 6.5%和 8.8%。

当然,在人民币升值方面的预期,来自韩国的受访企业更加预期人民币币值的走高。有超过 2 成的韩国企业的领导者认为,人民币在 2011 年的升值幅度将在 10%到 20%之间。持相同观点的中国和日本企业的领导者仅占其所在国受访者的 1 成左右。

这从一个角度表明了不同企业对于各国前景的综合看法。这些企业受访者的判断,或将其纳入到自己的投资和扩张规划中去。

## 经济前景预期的差异

对三国经济前景的预期中,也出现了非常微妙的差异。

对于受访的大多数日本企业领军者而言,他们对中国经济向好的信心大都坚定,但对于韩国企业则充满担忧。其中,6 成的受访者认为中国经济将逐步转好,但超过 5 成的受访者认为韩国经济将波动频繁,而对日本经济的预期,则认为跟 2010 年差不多——有超过 6 成的受访者持这个观点。

对于受访的中国企业领军者而言,分歧要大得多。并未有何种观点占据非常主导的地位,由此可见,在中国当下环境下发展的中国企业经营者,对于经济前景的能见度较低。目前,并未有足够的条件使得大家对未来的经济增长前景达成共识。

韩国企业的领导者对于经济前景信心更足。对于中国、日本和韩国在 2011 年的经济增长情况,分别有超过 3 成、接近 5 成和接近 3 成的受访者认为,三国的经济会在这一年继续向好。

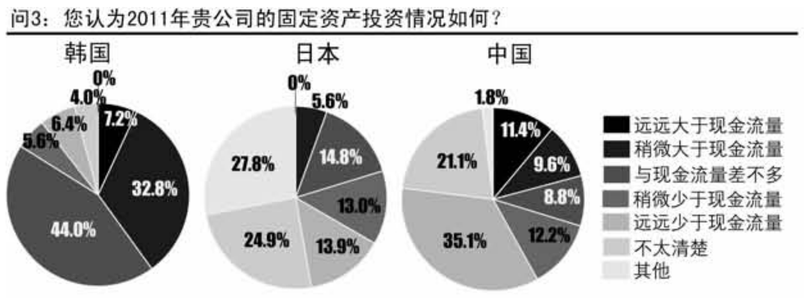
对于经济预测的不同状态,以及三国在经济贸易方面的依存度不同,也体现在三国企业在促进东亚共同体建设的支持度上。

在中、日、韩三国是否有必要签订自由贸易协定(FTA)的调查中,认为非常必要或有些必要的日韩企业分别占到了 81.4%、88%。中国企业的答复中,仅 66.7%认为非常必要或有些必要,表示不太清楚或者没有必要的,竟然占到了 32.5%。

但在签订协议的时间上,三国企业又基本达成一致,认为越早越好,希望在 2015 年前签下协议的,占到了 9 成。

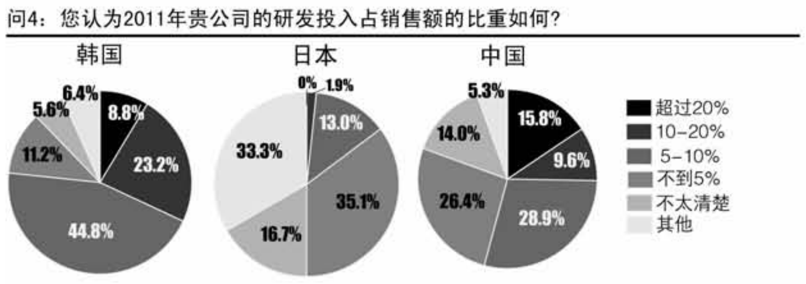
中国企业的经营者显然对于国际贸易协定关心的程度较低。譬如,对于环太平洋经济合作协定 (TPP),超过 4 成的中国企业经营者表示对此不清楚。而 8 成以上的日本企业领导者称,中国必须参加环太平洋经济合作协定。

问3:您认为2011年贵公司的固定资产投资情况如何?



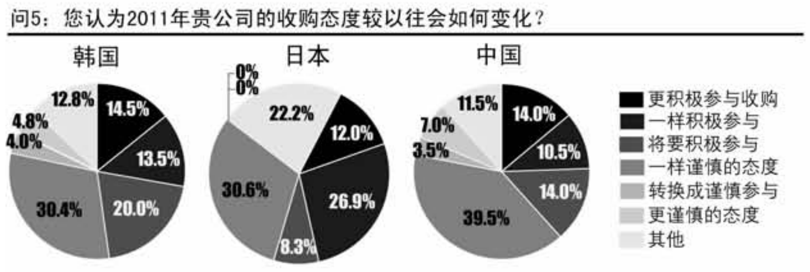

保守的固定资产投资态度仍是主旋律

问4:您认为2011年贵公司的研发投入占销售额的比重如何?



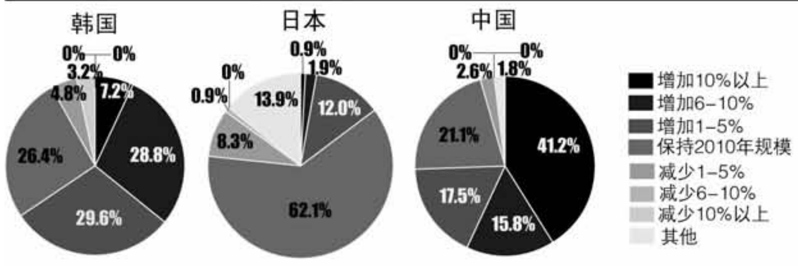

大部分企业提高了研发投入的预期

问5:您认为2011年贵公司的收购态度较以往会如何变化?



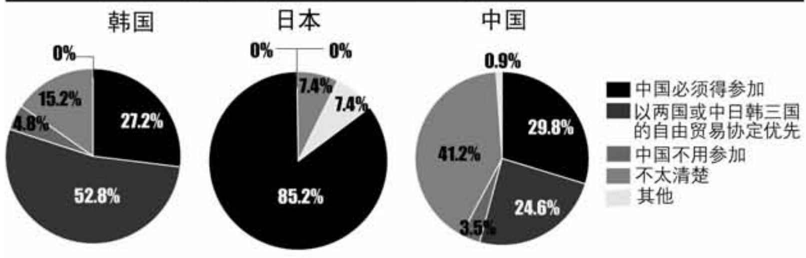

在收购上,大多数企业并不打算突破一贯作风,仍延续 2010 年的态度

问6:您认为2011年贵公司的招聘方针将如何变化?



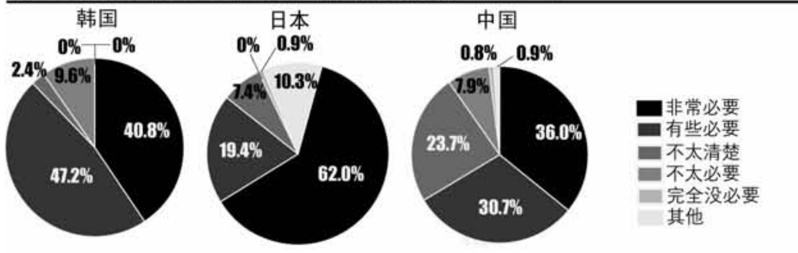

中国企业未来将提供更多的就业机会,韩国和日本企业对扩招则持保守态度

问7:您对于环太平洋经济合作协定(TPP)有什么看法?



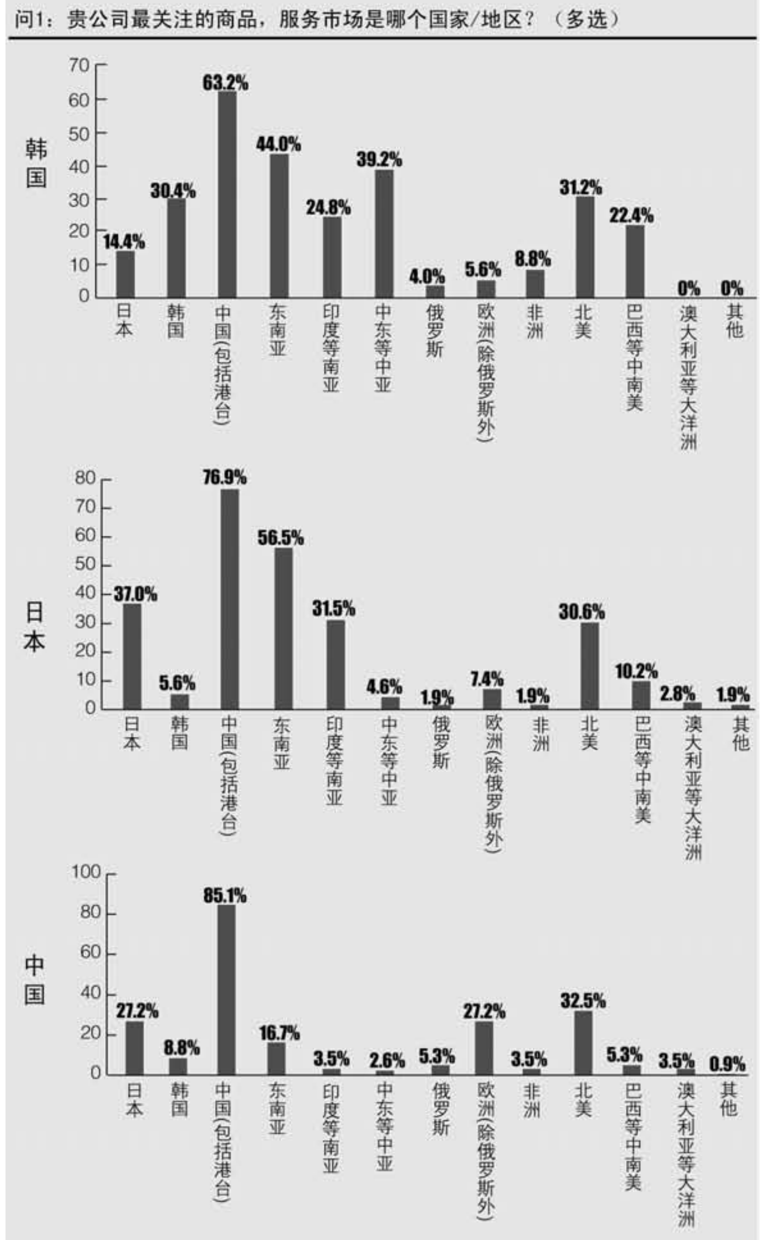

韩国日本积极表示中国有必要加入太平洋经济合作协定(TPP)

问8:您认为中日韩三国有必要签订自由贸易协定(FTA)吗?

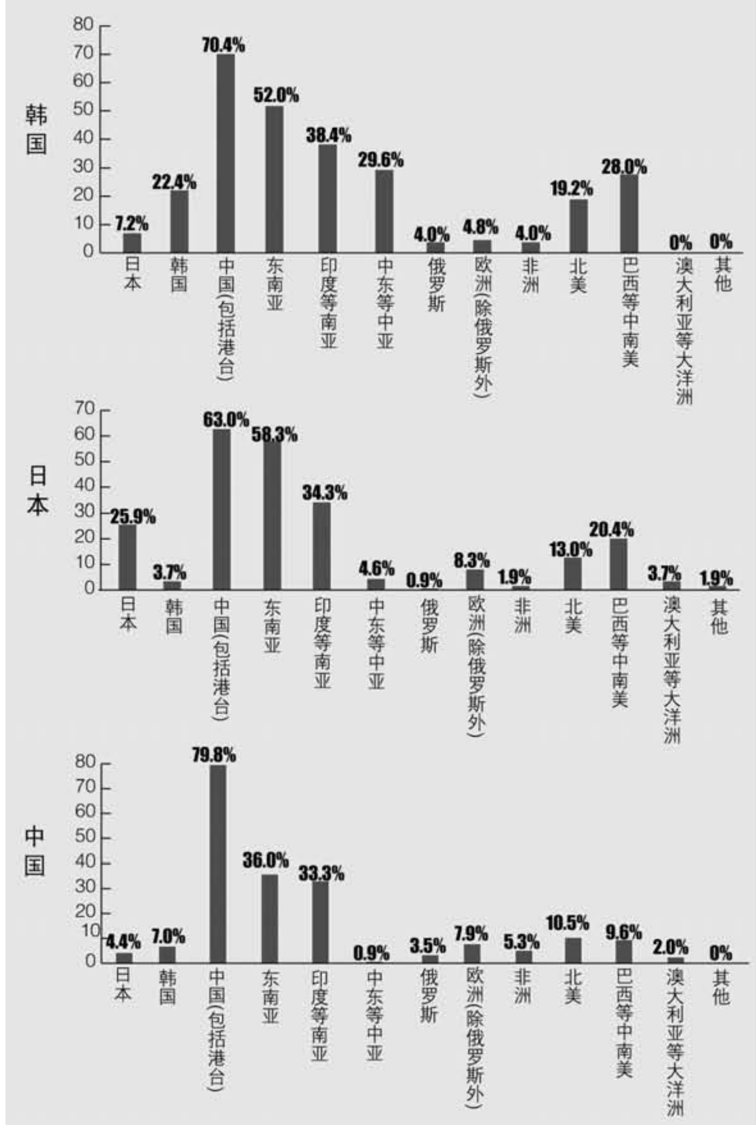



韩日对中日韩三国签订自由贸易协定(FTA)的签订也认为十分有必要

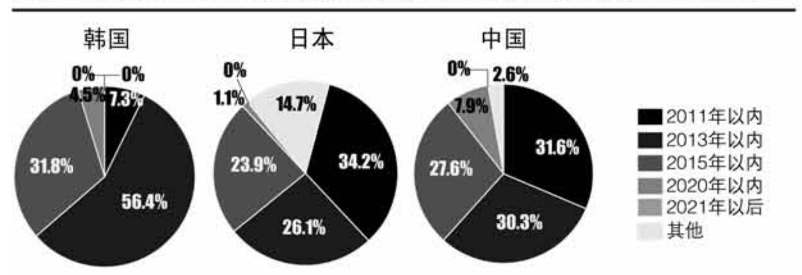
问1:贵公司最关注的商品,服务市场是哪个国家/地区?(多选)




问2:您认为有希望投资的制造业和服务业的中心地区是哪个国家或地区?(多选)

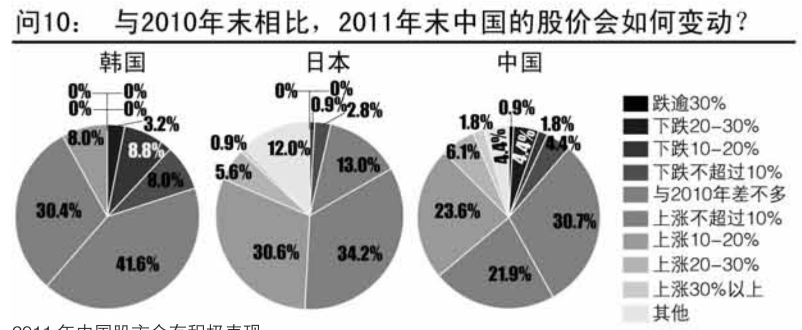



问9:您认为签订自由贸易协定(FTA)的最佳时机是什么时候?



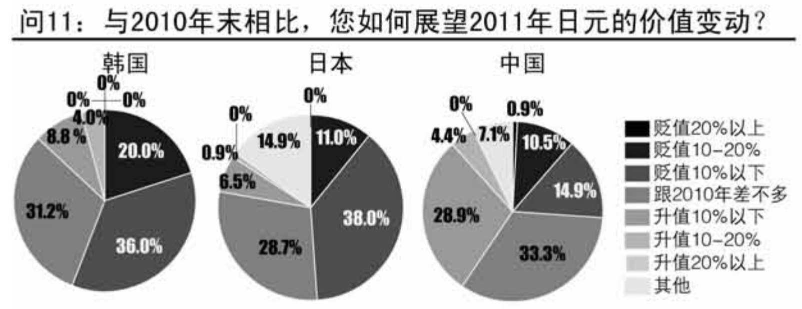

希望签订 FTA 的企业认为尽早签署协定对企业影响是正面的

问10:与2010年末相比,2011年末中国的股价会如何变动?



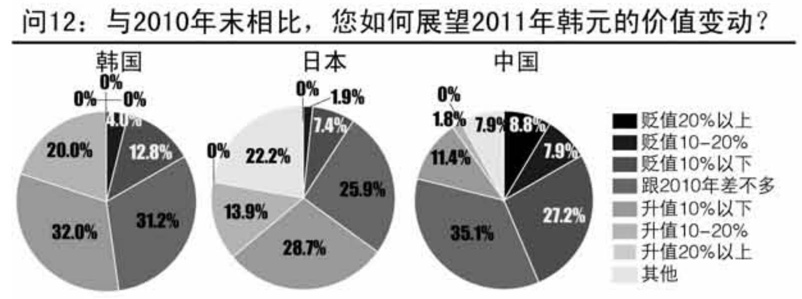

2011 年中国股市会有积极表现

问11:与2010年末相比,您如何展望2011年日元的价值变动?



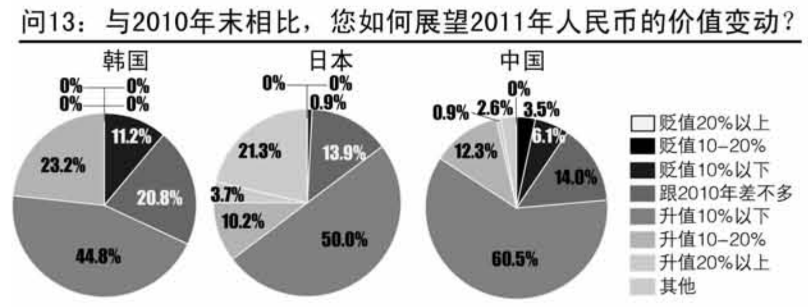

日元将在维持 2010 年整体走势基础上或有回落

问12:与2010年末相比,您如何展望2011年韩元的价值变动?

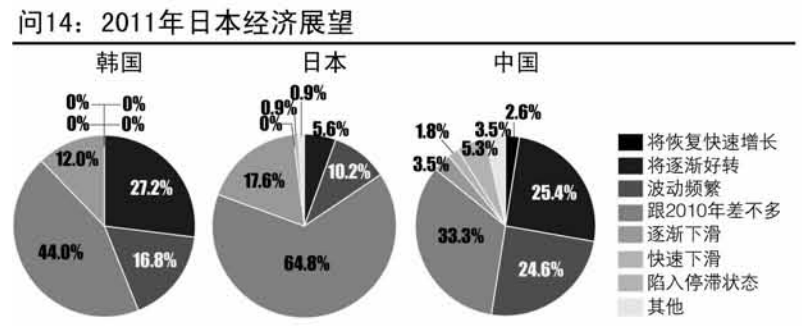



韩元在新的一年在有升值预期

问13:与2010年末相比,您如何展望2011年人民币的价值变动?

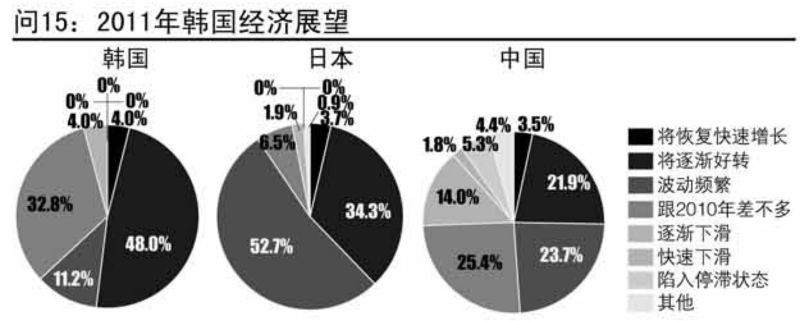



问14:2011年日本经济展望



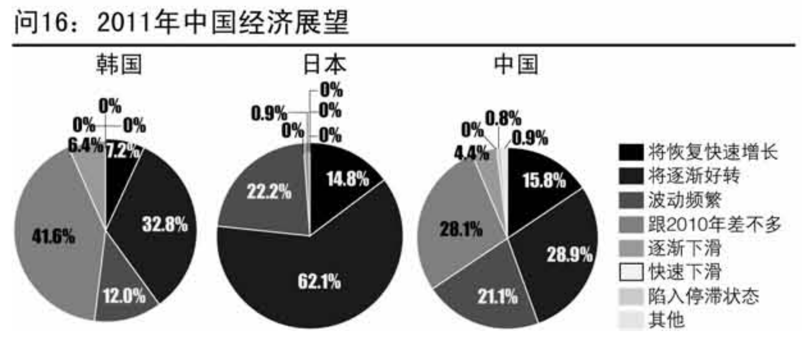

日本经济形势,短期内不会发生改变剧烈的上升或下降,维持平稳中稍有波动

问15:2011年韩国经济展望




韩国经济在维持 2010 年整体走势基础上将有好转

问16:2011年中国经济展望




中国经济发展形势预期乐观,但并不认为会有更高速的发展

# 十五载激情跨越 新起点再创辉煌

## ——北京银行15年创新发展巡礼

1996年到2010年，是中国经济大国崛起的15年，也是北京银行孕育、成长、腾飞的15年。在金融业改革大潮中诞生的北京银行，秉承“为客户创造价值，为股东创造收益，为员工创造未来，为社会创造财富”的企业使命，倡导“真诚所以信赖”的服务理念，坚持“服务地方经济、服务中小企业、服务市民百姓”的鲜明市场定位，依托中国经济的快速增长，创造了非凡的发展业绩。特别是上市以后，北京银行区域化布局、国际化发展的步伐明显加快，经营触角已经延伸到香港、欧洲，并且开启了资本化运作新纪元，拥有了更加广阔的发展空间。



2010年3月1日，国内首家消费金融公司——北银消费金融公司正式成立，北京市市长郭金龙，商务部副部长姜增伟，时任中国人民银行副行长苏宁共同为北银消费金融公司揭牌。

### 锐意进取，谋求战略突破

成立于1996年1月8日的北京银行，从异常薄弱的基础上起步，经历了平稳过渡、整顿开拓、创新发展三个阶段。特别是跨入新世纪，中国正式加入WTO，拉开了我国银行业加快开放的序幕。北京银行依托“阳光普照”的外部监管环境，坚决贯彻落实北京市委市政府提出的“更名、改制、引资、上市”的重要指示，敏锐把握现代金融发展趋势，科学制定战略规划，抢抓重要发展机遇，实现了成功更名、引入外资、走出区域、发行上市、资本化运作、国际化发展等一系列战略突破，推动了竞争能力和品牌形象大幅提升，迎来了跨越发展新时期。

成功更名，创造长远品牌优势。对于一家现代企业，一个响亮、简练、准确、新颖的企业名称已成为企业品牌战略的重要组成部分。作为以诚信经营为根本的银行，以品牌为主要内容的无形资产历来是经营的基础，而银行的名称是品牌最重要的载体之一。2004年，经中国银监会正式批准，北京银行正式更名，为长远发展创造了品牌优势，外在形象和品牌价值大幅提升。


中国银监会主席刘明康、北京市市长郭金龙视察北京市首家科技型中小企业特色支行——北京银行中关村海淀园支行。

引入外资，深化中外战略合作。面对加快开放的金融形势和更加严格的资本约束，北京银行审时度势，决定高效启动引入境外战略投资者工作。经过艰苦的谈判，国际知名的荷兰ING集团于2005年成功认购北京银行19.9%的股份成为战略投资者，国际金融公司入股5%成为财务投资者，引资工作的成功极大地增强了北京银行的资本实力和竞争能力。引资五年来，中外双方开展了全面深入的战略合作，推动北京银行公司治理水平持续提升、风险管理能力显著增强、业务拓展步伐明显加快、人员队伍素质全面优化，实现了从引资到引智、从交流到交融，开创了合作共赢的良好局面，被誉为“中荷乃至中欧金融合作的成功典范”。

走出区域，拓展广阔发展空间。自中国银监会成立以来，坚持寓监管于服务之中，创造性地提出了“阳光普照”的监管理念，允许少数资产规模较大、经营管理水平较高的城市商业银行，逐步突破经营区域的限制，这为北京银行实现跨越发展提供了战略机遇。在各级监管部门的关怀和支持下，北京银行加快推进区域化布局，2006年率先迈出跨区域经营的第一步，在天津设立首家分行，随后相继在上海、西安、深圳、杭州、长沙、南京、济南开设分行，实现了环渤海、长三角、珠三角三大经济区域以及中西部市场的优势互补与联动发展，全国经营网络的战略布局初显成效。

发行上市，打造公众持股银行。2007年，北京银行正式启动发行上市工程，通过半年多的紧张筹备，经过各监管部门、广大投资者和资本市场的重重检阅，创造了股权清理最难、上市进程最快、融资效率最高、冻结资金最多等多项纪录。2007年9月19日，北京银行A股在上海证券交易所成功挂牌上市。公开上市意味着北京银行建立了持续有效的资本金补充机制，标志着北京银行战舰从此驶入资本市场的浩瀚海洋，成为北京银行发展史上的重要里程碑。

资本运作，开辟崭新服务领域。随着北京银行成功登陆资本市场，未来发展前景更加广阔，未来发展蓝图也更加明晰，资本化运作的脚步不断加快。2008年9月，北京银行出资入股廊坊银行；2008年12月，发起设立北京市首家村镇银行——北京延庆村镇银行；2010年3月，独资设立国内首家消费金融公司——北银消费金融公司。北银消费金融公司在短短九个月内，发放贷款突破2000万元，有效满足了居民百姓特别是中低收入消费者的金融服务需求。2010年5月，北京银行与ING保险各出资50%，合资设立中荷人寿保险有限公司，成为首家获准入股保险公司的中小银行。

国际探索，铸就知名金融品牌。2008年11月，北京银行香港代表处正式设立，经营触角开始延伸到国际发达金融市场。随后，北京银行第二家境外代表处——荷兰阿姆斯特丹代表处于2010年9月17日设立，中共中央政治局委员、北京市委书记刘淇和荷兰前首相维姆·科克亲自为代表处揭牌，北京银行由此成为国内第一家走进西方发达国家的中小银行。北京银行的国际化探索之路扬帆启程。

通过一系列发展突破，北京银行在中国金融业全面开放的大潮中搏击风浪、激流勇进，创造了优异的经营业绩，塑造了优质的金融品牌。截至2010年9月末，北京银行总资产近7000亿元，2010年前三季度实现利润总额76亿元，实现净利润60亿元，年度人均创利100万元，不良贷款率仅为0.72%，拨备覆盖率达266%，经营管理指标达到国际先进标准，位居中国上市银行前列，实现了规模与结构、速度与质量的均衡协调可持续发展。在英国《银行家》杂志2010年最新公布的全球1000家大银行排名中，北京银行按一级资本排名第155位；品牌价值达65.66亿元，在中国银行业排名第9位，且北京银行股票已进入沪深300指数，成为北京市第一家市值超过千亿元的上市公司。

### 特色服务，打造优质品牌

北京银行自成立以来，始终坚持“服务地方经济、服务中小企业、服务市民百姓”的市场定位，15年来的坚持成就了北京银行鲜明的经营特色，夯实了快速发展的基础，提升了市场核心竞争力。伴随奥运盛会的成功举办、文化产业的强劲崛起、中小企业的蓬勃发展、节能减排的日益重要，北京银行在助推中国经济发展过程中，实现了自身的快速成长。

助力首都经济腾飞。作为一家植根首都的中小银行，北京银行15年发展中，与首都同呼吸、共命运，牢牢把握首都经济发展脉搏，将信贷资金和优质服务投向首都最迫切需要的地方，实现了与首都经济的共同腾飞。为支持首都完善城市功能，北京银行投入大量资金支持中关村国家自主创新示范区、CBD商务中心区、亦庄经济技术开发区、平安大街、两广路、四环路、东直门交通枢纽、京昌高速路、地铁九号线等建设项目；为改善首都市民居住条件，大力扶持危房改造项目和保障房建设项目；积极支持财政国库管理制度改革，成为市、区两级财政授权支付业务的代理银行；默默为首都800多万医保用户服务近十年，大力支持社保卡工程，受到隆重表彰。15年来，北京银行为首都重点行业、重点产业提供了上万亿元的信贷支持，为首都建设“人文北京、科技北京、绿色北京”和建设世界城市做出了积极贡献。

扶持中小企业成长。“服务小企业，成就大事业”，这是北京银行董事长闫冰竹一再强调的一句话，也是北京银行服务中小企业、实现创新发展的核心理念。在发展进程中，北京银行创新推出的“小巨人”中小企业成长融资方案，是北京银行汇集十余年来服务中小企业的智慧精华，不断提升服务水平的重大成果。如今，北京银行的“小巨人”形成了“创融通”、“及时予”、“腾飞宝”三大核心基本产品包和“科技金融”、“文化金融”、“绿色金融”三大行业特色产品包，内含50种产品的融资航母，全面解决处于创业、成长、成熟期等各阶段中小企业的融资需求。目前，北京银行为首都7万家中小企业提供金融服务，占首都中小企业的四分之一，15年累计为2万余户中小企业发放贷款6000亿元，中小企业贷款余额在北京地区同业排名第一。

注入科技创新动力。北京银行高度关注首都高新技术产业发展，长期以来把支持科技型中小企业发展作为工作的重中之重，并伴随着首都高新技术产业的蓬勃发展快速成长。2000年北京银行率先对中关村科技园区的建设给予资金支持，并专门成立中关村科技园区管理部和支行；2001年在国内率先成立由银行自主投资设立的中小企业服务中心；2003年起率先试点参与留学人员创业、软件外包、集成电路、瞪羚计划等担保贷款绿色通道；2007年率先推出中关村中小企业信用贷款；2009年在中关村示范区成立首家科技型中小企业特色支行；2010年首家推出中关村百家中小高新技术企业主动授信业务。北京银行根据科技型中小企业融资特点，推出了支持科技型中小企业发展的一系列特色产品。在北京银行的大力支持下，数千户高成长性科技型中小企业茁壮成长，涌现出了华旗资讯、牡丹联友、汉王科技、用友软件等一大批科技型企业，成为各行业的成长之星。

助推文化产业腾飞。北京银行将助推现代服务产业发展作为重要方向，将文化创意产业作为最优先支持项目，探索出“文化+金融”和谐发展之路。2006年，北京银行对金融支持文化产业发展课题展开专项研究。2007年，北京银行作为首批推进北京市文化创意产业与金融资本对接工作的银行，开启了银行支持文化创意产业的破冰之旅。2008年5月，以版权质押方式为华谊兄弟提供1亿元电视剧项目打包贷款，成为国内首个以版权质押组合担保方式为影视剧进行打包贷款融资的经典案例。目前，北京银行对文艺演出、出版发行、影视制作、动漫网游、广告会展、艺术品交易、设计创意、文化旅游、体育休闲等9大类文化创意企业提供金融支持。如今的北京银行被称为“首都文化创意产业投融资领域建设的排头兵”，在文化创意领域保持了北京市场约80%的市场份额，荣获中国人民银行营业管理部2009年辖内信贷政策执行情况评比“文化创意企业贷款专项评比第一名”。

唱响绿色金融旋律。作为国内较早介入绿色节能环保行业的金融机构，北京银行始终以前瞻性战略谋划为统领，开展绿色金融业务，服务技术创新、节能减排和环境保护。早在2004年，携手世界银行启动“世界银行/GEF中国节能促进项目”二期，成为国内较早开展节能减排贷款项目的银行。同年，与中国投资担保有限公司开展合作，率先开展节能减排贷款。2007年，与国际金融公司签署能效融资合作协议，成为全国首家与国际金融公司共同推出节能减排融资项目贷款的中小银行。2010年，与ING集团签署“碳中和”行动与企业责任谅解备忘录。北京银行绿色金融的发展蓝图正在徐徐展开，初步形成一种可持续、可复制、具有强大生命力的节能减排融资模式，打造了在绿色金融服务领域的竞争优势。

打造社区银行品牌。延续着“真诚，所以信赖”的服务理念，北京银行奉送给市民贴心的金融产品和服务，打造出响亮的“市民银行”品牌。北京银行积极借鉴荷兰ING集团先进的管理经验，启动社区银行项目，逐步对北京地区支行进行社区银行模式改造，打造“社区金管家”品牌，目前已建立近50家特色鲜明的精品社区支行。通过应用客户智能、推出便民产品、划分物理功能区，实现网点从“交易主导型”到“服务主导型”转变，更加贴近客户。

推动城乡协调发展。随着首都新农村建设的全面展开，北京银行将越来越多的目光投向“三农”，在社会主义新农村建设的时代画卷中写下了浓重一笔。目前，北京银行在北京郊区县开设支行20余家，实现了营业网点在京郊地区全覆盖，郊区服务能力和京郊知名度不断提升。2008年12月，北京银行发起设立的首都第一家村镇银行——北京延庆村镇银行，成为专门为农户服务的银行。2009年1月，及时调整管理模式、整合业务资源，率先在首都银行业中设立郊区管理部，进一步加大对首都新农村建设的支持力度。2009年7月，与北京市农委、市妇联、市农业担保公司共同推出“5+5行动计划”，北京银行将为京郊农户办理50万张“京卡富民卡”、发放50亿元支农小额贷款。2010年推出“威虎计划”，扶持镇域经济发展。目前已发放富民卡近4万张，贷款金额近7亿元。

### 励精图治，夯实发展基础

稳健经营、健康发展是北京银行15年来坚守的经营理念。15年来，北京银行以国际先进银行为标杆，以一流现代银行为目标，以体制机制创新为动力，建立健全的公司治理架构，搭建全面风险管理体系，强化内控机制建设，运用先进信息技术手段，为北京银行实现跨越式发展筑牢了风险管理大堤，支撑起强有力的保障体系。

完善公司治理，夯实发展制度基础。公司治理是现代企业制度的核心，是实现企业永续发展的根本性制度安排。15年来，北京银行公司治理体制机制不断创新完善，实现了“三次飞跃”。第一次是从多级法人体制到一级法人治理，迈出公司治理第一步；第二次是从中资商业银行到中外资本融合，将国际先进的治理理念同自身的不断完善紧密结合起来，实现了公司治理约束力、规范性、先进性三大提升；第三次是从传统金融企业到公众持股公司，进一步确立了市值最大化、资本约束和资本推动、风险经营和风险管理等与公众持股银行相适应的核心经营理念，实现了发展速度、质量和效益的平衡。

强化风险管理，确保审慎稳健经营。风险管理能力是商业银行的核心竞争力。北京银行自成立以来，高度重视风险管理能力的强化和内部控制体系的完善，逐步建立起全面覆盖、独立有效的风险管理和内部控制体系，不断提高风险管理水平，培育风险管理文化。与ING集团在管理模块、管理技术、实施框架、政策流程、风险工具等方面展开全方位合作，推进风险量化管理，开发内部评级模型，在国内银行业率先开展专项压力测试，有效提高识别、量化、控制和化解风险的能力。不断强化的风险管理，推动北京银行连续实现不良贷款余额和不良贷款比率“双降”，资产质量实现质的飞跃，达到同业领先水平。

创新管理机制，注入发展不竭动力。北京银行广泛借鉴国内外银行业的先进管理经验，聘请国际知名的咨询公司进行专业指导，与ING集团专业团队进行深入交流，针对北京银行实际，坚持以发展战略为支撑、以客户为导向、以专业化分工为基础，不断深化内部改革，强化组织架构建设，形成了一套具有系统性、科学性和前瞻性的制度体系。2003年，北京银行通过引入ISO9001质量体系认证，建立起与国际接轨的现代银行管理新模式。率先推出矩阵式管理机制，充分体现以客户为中心的流程银行经营理念。为适应业务快速发展的需要，北京银行不断推进管理体制变革，探索形成了管理职能清晰、运作方式高效、监督制约有效的总分支三级组织架构和运行机制。

坚持科技强行，引领业务创新发展。科技是发展的保障。经过多年的建设，北京银行建立起数十个信息管理平台，构建起科学的激励考核机制和先进的管理信息系统，形成了由柜台服务和自助银行、电话银行、网络银行、手机银行、客户服务中心等电子化服务组成的全方位、多层次的金融服务体系，对业务发展给予了强大的技术支撑。目前，已初步构建起生产中心、同城备份中心、异地灾备中心的“两地三中心”格局，全国统一客户服务电话95526也即将开通，以国际化的视野构建了地域贯通、客户贯通、业务贯通的系统支撑平台。同时，建立健全信息风险管理和信息安全保障体系，完善信息科技智力结构，确保业务发展与科技建设形成良性互动。

### 以人为本，构筑百年老店

北京银行在发展中始终坚持和加强党的领导，贯彻落实以人为本的科学发展理念，深入开展企业文化建设，积极履行企业社会责任，营造和谐发展氛围，这是北京银行实现发展的思想基础和根本保障。

加强党建，凝聚坚强领导核心。北京银行始终坚持党的领导，充分发挥行党委的政治核心作用和组织保障作用，积极探索现代企业制度中党组织发挥作用的途径和机制，从思想上、组织上、人员上为事业发展保驾护航，形成了推动发展的强大合力。北京银行严格执行党风廉政建设责任制，并结合金融业自身的特点，加大正面典型宣传和反面案例警示教育的力度，教育广大党员干部奉公守法、忠于职守，提高党员干部廉洁从业素质，不断推进党风廉政建设和反腐败工作迈向纵深，有效地推动了全行工作作风的转变、执行能力的提升。党建工作的不断加强，推动北京银行创造了一个又一个成长的奇迹。

海纳百川，打造卓越人才团队。企业竞争的关键，是人才的竞争，北京银行每一次战略跨越的顺利实施，都离不开优秀专业团队的支撑。从大学毕业生到外资银行高管，从海归专业人才到国际人才市场的招聘，数千名优秀人才在15年中不断充实北京银行的团队，这是北京银行事业发展最宝贵的财富。在发展中，北京银行坚持实施国际化人才强行战略，强调以国际化的视野和开放包容的心态吸收引进优秀人才，以人才国际化不断推进银行的现代化，并逐步建立起以“赛马”为核心、以“育马”为基础的开放竞争的用人育人机制，在全行形成了干部能上能下、人员能进能出的充满活力的竞争机制。今天的北京银行拥有一支年富力强、能征善战、勤奋务实的专业团队，一个发展汇聚人才、人才推动发展的良性循环已经形成。

诚信立行，构建优秀企业文化。企业文化是一个企业的灵魂。北京银行在发展中提出了“诚信、稳健、创新、共赢”的核心价值观和“为客户创造价值，为股东创造收益，为员工创造未来，为社会创造财富”的共同使命，凝聚形成了以“战舰理论”、“惩恶扬善”、“以业绩论英雄”等为核心的企业文化理念，激励全行上下精诚团结、弘扬正气、拼搏进取，凝聚全行力量为共同的目标不懈努力。同时，北京银行在发展中始终贯彻以人为本的理念，把员工的根本利益作为制定政策和开展工作的出发点、落脚点，把用待遇留人、用事业留人和用真情留人很好地结合起来，在业务发展与效益提高的同时，不断提高全员福利待遇，使全行员工真正享受到了发展所带来的实惠，形成了人与事业和谐发展的良好局面。


2007年9月19日，北京银行成功登陆上海证券交易所，成为公开上市公司。

真诚回馈，践行企业社会责任。作为一家成长于我国改革开放大潮中的商业银行，北京银行在发展中始终关注社会和谐进步，把服务社会民生、履行社会责任贯穿于经营和管理的各个环节，不断构建和完善科学规范的企业社会责任管理体系，通过自身的发展以公益心回馈社会，努力实现企业和社会的协调发展，得到了社会各界的高度肯定。北京银行积极参与社会公益事业，无论是抗击重大自然灾害，还是支持教育事业中，都能看到北京银行献上自己浓浓爱心的身影。汶川地震发生后，北京银行先后捐款超过1000万元；2010年，又向青海玉树灾区捐款近600万元。北京银行不但做公益慈善的践行者，更努力成为公益事业的助推者。2009年，北京银行与中华慈善总会合作推出首张慈善信用卡——大爱卡，动员社会力量参与公益事业，该卡获评“最佳爱心信用卡”。与北京团市委、北京青少年发展基金会、北京银行合作启动“一份爱心行动——善薪计划”，有力地促进捐赠形式的常态化。北京银行先后荣获“2008中国最具社会责任金融机构”、“2009中国社会责任优秀企业”等荣誉称号。

心总在高处，梦总在远方。在北京银行百年基业的征程上，15年仅仅是成功的开始。站在新的历史起点上，北京银行将在科学发展观的指引下，在改革开放的伟大征程中继续前进、精彩绽放，焕发出更加夺目的风采，开创更加灿烂辉煌的明天！



2010年11月12日，北京银行与台湾中小企业银行共同签署战略合作协议。

能源

# 挑战传统零售渠道 中石化非油业务锁定200亿

▶本报记者 姜雷 严凯 北京报道

中石化,全国零售连锁渠道十强,乍听上去二者并无联系。但依托旗下近3万座加油站,未来5年,中石化非油零售业务将使得传统零售渠道感受到更大的威胁。

本报记者独家获悉,2010年,中石化非油品销售额达到57亿元,这一数据远超过2010年初制定的45亿元销售目标。

参照中国连锁经营协会公布的数据,中石化2010年的销售额已经能在全国连锁企业排名中列第28位。中石化内部人士透露,中石化2012年的销售目标是100亿元,2015年为200亿元。

"现在零售业十强的门槛基本就是200亿元销售额的标准,5年后我们在销售额上或许就进入行业前十了。"上述人士称。

## 业务井喷

中石化的终端零售业务主要分为两大块:一块是油品零售业务;另一块则是非油业务,主要是为客户提供燃油、燃气以外的商品或服务。

> 曾经被视为鸡肋的非油业务,如今已经成为中石化拓展利润的新增长点。2010年年中,中石化专门组织召开了非油品业务工作会议

从2003年起,中石化很多省市级销售公司就开始尝试开发非油品业务,但一直没有形成规模。其时,包括天津分公司与民营连锁超市的合作,北京分公司引入专业公司经营,开设了38家便利店,但因各自为战等原因,经营状况并不好。

2007年开始,中石化开始启动加油站形象改造工程,当年投资15亿元专项资金,重点打造数千座样板加油站。在这次改造中,加油站不再仅仅定义为加油场所,而是一种集加油、中途休息、餐饮、购物、车辆维护于一体的综合性服务网络。

2008年,中石化正式推出"易捷"便利店的非油品品牌,建立统一的运营模式和业务流程。

2009年,中石化再度安排了2亿多元投资计划发展非油业务,并对非油业务制定定岗定编标准。中石化明确提出发展非油业务"三年收支平衡"扶持政策。其内容包括"三年收支平衡,单独核算,费用不计入吨油考核"。

上述举措带动了非油业务的超速发展。2008年,中石化非油业务销售额仅仅为11亿元,2009年上升至30亿元,2010年则达到了57亿元。数据显示,2008年,中石化开设便利店5300座,2009年增加到1.2万座,2010年则达到了1.58万座。

## 列入主业

曾经被视为鸡肋的非油业务,如今已经成为中石化拓展利润的新增长点。2010年年中,中石化并未如往年一般召开年中工作会议,而是专门组织召开了非油品业务工作会议。

中石化总经理苏树林在会上称,要把非油品业务发展为中国石化的主业之一。作为主营业务发展,是在新形势下进一步做强营销网络的新战役。

在中石化的规划中,现阶段要快速拓展非油品网络,建立专业队伍,培育易捷品牌,做大经营规模。中远期,要实现规模与效益并重,实施专业化经营。把零售网络打造成为功能完备、服务精良、具有较强竞争力和品牌价值的综合性服务网络。

具体的工作模式包括,通过加油卡业务为载体进入非油业务以加油积分、推广礼品等手段扩大非油业务使用范围;与汽车经销商、电信服务商开展交叉销售,同时进一步加强与保险、银行企业的合作。

中石化目前正在建立商品物流配送体系。加快非油品物流体系的整体规划,并且联手包括可口可乐、伊利、中国移动等相关合作伙伴,整体协商、集中采购。同时,包括快餐、汽车服务等项目也在开展中,中石化还要求力争做到店店有烟草专卖证。

在统一经营的模式下,中石化还将经营权下放。各个分公司、加油站可以根据当地的情况,发展适合地区特色的非油业务。如县镇加油站和一些农业主产区,中石化加油站甚至可以销售农药、化肥、农膜等农产品。

在刚刚召开的中国石化油品销售板块2010年度专业会议上。中石化股份公司高级副总裁章建华称,要从门店设计、建设、运营等环节入手,全力打造易捷精品店。要灵活调整油非互促营销策略因地制宜地推出主打商品和服务,拓展非油品业务渠道。

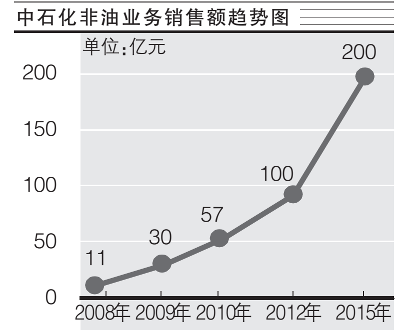
## 前景

早在20世纪90年代末,中石化部分加油站就曾经试点过非油业务。当时江苏某销售企业为了创收,在加油站试销售瓶装水。但有趣的是却多次遭到投诉,投诉的理由是加油站不务正业,卖油的怎能卖水。

2010年2月,商务部一纸文件为中石化开展非油业务提供了政策保证,《关于促进加油站非油品业务发展的指导意见》的出台,提出了要在"十二五"期间,利用加油站网点布局优势,积极发展非油品业务。

不仅如此,随着有车族的壮大,加油站便利店的客源也越来越多。相比传统便利店、超市,加油站便利店的商品更加有利可图。加油站主要经营食品、饮料及汽车用品,此类商品毛利大约在30%左右,高于一般超市17%左右的水平。

中石化非油业务销售额趋势图




来自中石化的调研资料称,相比于国外成熟的非油业务,中石化的非油业务还处于起步阶段。国外非油品业务对加油站的毛利贡献率高达30%-40%,而目前国内大部分加油站的这一比例只有5%-10%。

中石化在终端的最大竞争对手是拥有近2万座加油站的中石油。2009年底,中石油已在旗下1.2万座加油站开展非油业务,便利店数量达到6638座。公开数据显示,2010年上半年中石油非油品销售收入21亿元,同比增长75%;便利店开店数量同比增长27%。

记者了解到,2010年,中石油省级销售公司除了加速烟草、酒类、化肥、农膜等非油业务的拓展,包括彩票销售业务、充值卡销售业务等也成为其销售新的增长点。

食品

# 五谷道场一亏再亏 宁高宁缘何执意"偏爱"

▶本报记者 贺文 刘伟勋 北京报道

自2009年2月中粮集团正式接盘五谷道场至今,两年间,其销量一直难见起色,亏损经营。外界乃至中粮集团内部,对当年接盘五谷道场的质疑声也从未停歇。

即便如此,中粮集团董事长宁高宁力挺对北京五谷道场食品有限公司(原公司名为:北京五谷道场食品技术开发有限公司,下称"五谷道场")的继续投入。来自中粮内部的消息,2010年,尽管五谷道场没有完成既定的销售任务,宁高宁还是给五谷道场追拨了两个亿。

有深度参与过中粮接盘五谷道场的人士透露,宁高宁对五谷道场的"偏爱"另有深意。当初中粮接盘五谷道场北京生产基地,其重要用意之一是,中粮集团希望在北京建立全产业链综合产业园,而五谷道场就是那颗投石问路的"石子"。

革命尚未成功,现在却又出现高管离职危机。本报获悉,中粮集团此前费心挖角而来的方便面行业资深职业经理人宋国良,已经离开五谷道场。目前,中粮集团已委任中粮可口可乐饮料(山东)有限公司总经理陈占江为五谷道场新的一把手。

## 悄然易主

本报获悉,宋国良在2010年9月、10月间向中粮集团递交了辞呈。

在加盟中粮五谷道场之前,宋已经是方便面业内资深职业经理人。自1991年进入方便面行业以来,他先后在康师傅推出了"红烧牛肉面"、在白象推出了"大骨面"等畅销至今的产品系列。尤其是其在执掌白象期间,使白象方便面销售收入成倍增长。

上述曾深度参与中粮接盘五谷道场的人士透露,中粮方面选择宋的重要原因,是其在方便面的产品开发、品牌运营、渠道建设等方面的经验。此前,中粮内部没有懂方便面业务的人。

宋国良自2009年初上任后,大胆对五谷道场原有的产品、包装等进行了改变。2009年下半年,中粮五谷道场一气推出6种新品,除延续传统的"非油炸"方便面的理念外,更突出了口味上的创新,六种口味中的"原盅鸡汤面"、"秘制牛肉面"、"辣猪骨浓汤面"、"辣牛骨浓汤面"均为中粮五谷道场独创。

市场似乎并未为这些创新买单。宋国良面临着一道现实难题——销量上不去。

有五谷道场前员工透露,2010年年初确定的销售目标未能完成,其间还曾下调目标。本报获得的未经五谷道场官方认可的数据是,2010年五谷道场完成销售额仅2亿。从中粮接盘至今,五谷道场一直在亏损。

不过,前述深度参与中粮接盘五谷道场的人士透露,业绩不佳并不是宋离职的主要原因,经营思路上的分歧才是关键。

宋国良是油炸方便面业务出身,他加盟中粮五谷道场之初就明确了,五谷道场将延续非油炸方便面的概念,但是不排斥油炸。换句话说,宋主张非油炸、油炸并举。

本报获悉,中粮五谷道场也投产了一些油炸方便面产品,不过没有采用"五谷道场"的品牌。包括五谷道场在北京的工厂,目前共有5条方便面生产线,其中3条非油炸,2条油炸。

方便面业内人士透露,五谷道场新的一把手对于"五谷道场"的品牌、产品、营销定位,将重回"非油炸"的基调。

下转30版

# 中国企业家如何持续提升全球领导力

全球领导力?这似乎只是柳传志、张瑞敏、任正非等知名企业家该关心的问题。当下,联想、海尔、华为正贴着"中国"标签,在全球范围拼杀;如果他们哪一天真的为"中国制造"乃至"中国创造"正了名,那么,仰赖的正是其全球领导力。但是,我们更应注意,目前"家门口的全球市场"硝烟更浓,过去30年,几乎所有的世界500强企业都在中国安下了营寨,他们在自身固有的全球竞争力基础上,充分利用中国给予的"超国民待遇",几乎占据了所有行业的制高点,如,日化行业的宝洁,IT领域的惠普微软,机械行业的卡特彼勒,汽车行业的丰田大众通用,零售行业的家乐福沃尔玛……

世界金融危机使得中国市场的成长潜力更加凸显之后,他们将中国市场放在了全球资源配置更加重要的位置上,他们不但通过自身的生产经营来扩大份额,还通过收购本土行业领头羊来占领市场……

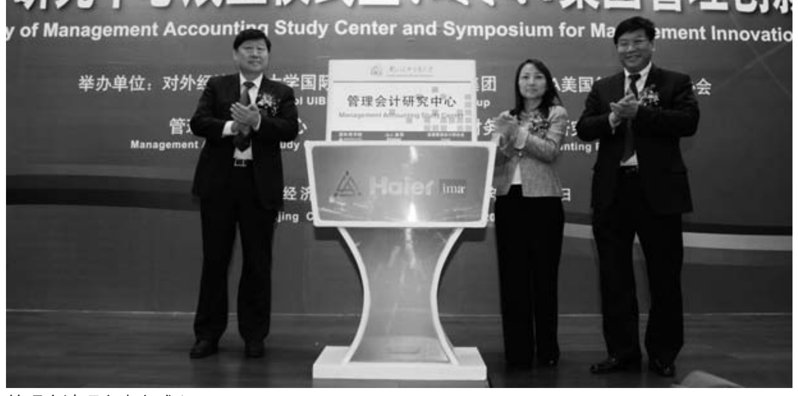
——强兵压阵,还有几个中国企业家不需要全球领导力?就算那些搞加工贸易的企业主,也应胸怀全球,毕竟,埋头应付订单的日子已经一去不复返了,市场需求变了,以前是订单来找你,现在,你看来得满世界去找订单了。

"对于中国企业家来说,全球领导力不仅是个理论概念,而是现实的迫切要求。"对外经济贸易大学国际商学院执行院长汤谷良教授说。他说,一个本土企业,尽管业务都在中国大陆,但像通货膨胀、人民币汇率、货币战争这些宏观问题,却会影响到每一个企业短期的财务状况,乃至整个盈利模式以及持续的竞争力。他国某个市场、某个产业、某个领域的变化,也会通过影响本土企业的上下游客户,最终影响到本土企业。

所谓全球领导力,简言之,就是在全球范围内组建全球团队而取得企业成功的领导能力。在全球扁平化的趋势下,只有时刻着眼于全球市场、将打造全球领导力当成追求目标,才能不断提高自身的领导素质,才能在处处都是全球市场的现实环境中立于不败之地。

中国企业家所面对的全球化市场,其变化速度越来越快、涉及面越来越宽,复杂程度越来越深,企业家们需要通过不断学习,形成快速消化、快速反馈、快速决断的能力。否则,稍有不慎,则很可能酿成大错。

比如,能够成功登陆美国资本市场的中国企业往往令人艳羡,但当频频获闻某些风光登陆纳斯达克的中国公司因"财务问题"和"信息披露不透明"深陷集体诉讼泥潭的消息,这不得不成为中国企业"学习"海外资本市场游戏规则的又一案例。据媒体调查发现,被卷入这一信任危机的中国公司有被判赔偿的,还有被勒令退市的。《华尔街日报》说,美国证券交易委员会(SEC)已开始对中国公司在美股借壳上市的情况展开广泛调查,上百家在美上市的中国概念股正在面临一场财务审计风暴。



管理会计研究中心成立

"这就与相关企业以为登陆美国资本市场后就可以高枕无忧密切相关。"汤谷良说,实际上,成功走到这一步的企业家需要做的还很多,"很多事情在中国没什么事,在海外却成了重大触雷事件。"

所以,中国企业家不但要有全球领导力,还得持续学习。

但目前中国的教育环境却很难匹配。长期研究中国企业家领导力的DDI(美国智睿咨询有限公司)首席科学家安·霍华德就曾指出:"中国企业的高层管理者并不逊色于其他国家及地区跨国企业的高层管理者,只是他们中的很多人缺乏身为企业领导者的专业能力,随着中国经济异常快速的增长,原本落后的教育体系,已经使得中国企业面临严重的领导人才短缺。"

具体而言,本应承担中国企业家领导力培育重任的中国商学院,却正慢慢沦为"俱乐部"式的教育。许多企业家在选择EMBA项目时,并不是首先考虑哪个项目是最适合自己的,而往往是先看哪个项目牌子最响、学费最贵、最能让自己有面子,或者看哪个项目最火、人最多、最有利于自己打开"关系"。

"这在某种程度上说是很可悲的。"汤谷良说,"搞关系这一套'中国特色'的东西,是这些企业家在攻读EMBA之前就一直在做的,也是很在行的,而攻读EMBA最大的一个目的,恰恰是通过学习新的、规范的、全球化的方法去逐步替换旧的、反商业规则的、作茧自缚的方法,从而得到新的升华。"正是基于这种认识,汤谷良表示,EMBA教育需要回归教育的本质,而这正好是对外经济贸易大学国际商学院一直以来的追求。

汤谷良认为,当务之急是要让中国企业家有动力去脚踏实地地学习,从商学院的角度看,打好研究基础,开创积极向上的、务实创新的学习环境和教学制度,都是重要的基础条件。正是基于这种认识,对外经济贸易大学国际商学院一直避开"涨价风"、"圈子风"、搞噱头等等浮躁的商学院通病,努力追求一条独特的办学道路:做"研究型学院"中的"学习型学院",让学员享受终身学习,获得持续增值。他们承诺:对外经济贸易大学国际商学院EMBA的课堂、讲座及各类学员交流活动,不但对在读学员敞开,还永远对已经毕业的每一位校友敞开,这样的终身教育平台在中国EMBA教育界并不多见。



现代影视传媒管理EMBA项目启动发布会合影

为了能够更好地帮助中国企业家提高全球领导力,渊源于老对外贸易部的对外经济贸易大学,其EMBA项目一直将国际化和专业化作为自己的专长和特色,并在研究、教学等方面力求与时俱进。

在国际化方面,该项目的主办方——国际商学院,一直从以下四方面努力:①教师、学生的国际化;②教学模式、课程开发的国际化;③国际化的认证;④学术影响力的国际化。成立多年的跨国公司研究中心及北京市企业国际化经营研究基地,也一直致力于鲜活的全球化经济理论的研究。2010年10月15日,他们又成立了"对外经济贸易大学国际商业案例中心",并召开有全国知名高校资深教授参与的案例开发研讨会。

在专业化方面,他们在课程上对"战略"、"人力资源"、"财会"、"营销"这EMBA四大核心问题进行了重点关照,并开始根据行业特性开设一些特定课程,从行业的角度进行专业化。比如2010年11月28日开学的对外经贸大学影视传媒管理EMBA班,是目前国内影视传媒业第一个EMBA项目。中国影视文化产业近年来的突飞猛进和可预见的广阔前景,让对外经济贸易大学国际商学院看到了将自己的EMBA往该方向作专业化发展的机会。该项目在EMBA综合课程的基础上,结合影视传媒行业管理的特殊性,而开设了影视策划与制作、制片管理、营销管理、电影营销与发行、全球电影产业化现状与研究等特色课程。

值得一提的是,正当众多中国在美上市公司因信息披露等问题而备受困扰的同时,2010年12月16日,对外经济贸易大学与海尔集团、美国管理会计师协会发起成立了"管理会计研究中心"。汤谷良介绍说,金融危机让全球企业管理界的学者和实践家们已经开始探讨和寻找能更好适应这个时代特征的管理模式,该"中心"的宗旨就是构建管理会计理论与实践的全球多层次专家交流的平台,打造杰作频出、具有全球影响力的高端管理会计研究品牌。而这种专业化和国际化紧密结合的举措,自然少不了对中国企业全球化过程中类似于"中国概念股困境"等问题专门涉猎。

此外,为了更好地引导学员与他人分享最佳实践、建立和维持国际化的人脉网络,对外经济贸易大学国际商学院不断延伸其国际化内涵。2010年10月,他们组织25位EMBA师生进行了为期14天的加拿大访学。在这里,EMBA学员听取了多伦多大学在国际上非常知名的部分课程;他们还与安大略省、多伦多市经贸系统政府官员深层次沟通交流,并已有部分学员和当地政府、协会达成初步的合作意向。创立以来,该学院已与哈佛大学、美国马里兰大学史密斯商学院、加拿大多伦多大学、法国兰斯学院、德国科隆大学等十几所世界顶级大学进行深层次课程合作以及学生的国际化交流学习。

但是,以上种种,更多的也仅是"术"上的全球领导力,汤谷良说:"中国企业家必须明白,全球领导力并不完全等于全球控制力。并不是你拥有了领导的职位,你就拥有了领导力,领导力尤其全球领导力,更多的是影响力。"有迹象表明,现代全球商业文化正将各种不同的世界正在衔接在一起。所以,哈佛大学的一项研究指出:全球成功的企业,其企业文化将胜过国家文化。

这才能算得上是在全球领导力方面"得了道",显然,做到这一步,中国企业家需要做的还很多,而第一步就是不断学习、与时俱进。如果通过学习能够促成理念的转变,进而将这些理念付诸行动,在行动之后又带着新体会和新问题回来相互沟通交流,那么,就很容易走上一个不断进步的、良性循环的轨道。

|AD

物流

# 资产注入四年未决 外运发展迷失方向

本报记者 刘伟勋 北京报道

岁末年初,辞旧迎新,但央企中国外运长航集团有限公司旗下的中外运空运发展股份有限公司(600270.SH,下称"外运发展"),既没有摆脱掉困扰多年的老问题,也尚未抉择出未来发展的新方向。

北京市证监局一周前发出的一份行政监管措施决定书,标志着外运发展悬而未决的控股股东资产注入和同业竞争问题已经到了不能再拖的地步。外运发展也由此成为沪深两市第一家因大股东未履行股改承诺而被责令整改的上市公司。

外运发展一位高层 1 月 5 日表示,公司正与控股股东中国外运股份有限公司(0598.HK,下称"中国外运")商讨落实股改承诺和解决同业竞争问题的具体方案,但目前尚未形成一致意见。

事实上,对于已上市十年的外运发展而言,比及时向监管部门提交整改方案更为困难的,是尽早厘清公司的发展方向,在是否继续独立发展航空货代和快递业务这一核心问题上做出选择。

## 整改

2011 年第一周,外运发展决策层的首要任务,是按照北京市证监局的要求,讨论落实股改承诺和解决同业竞争问题的方案。

1 月 5 日,外运发展对外发布公告称,2010 年 12 月 31 日接到中国证券监督管理委员会北京监管局的行政监管措施决定书。后者在《关于对中外运空运发展股份有限公司采取责令改正措施的决定》(【2010】25 号)中指出,控股股东中国外运没有按照 2006 年通过的股权分置改革方案向外运发展注入资产,违反了《上市公司股权分置改革管理办法》规定。同时,外运发展与中国外运存在一定程度的同业竞争,违反了《上市公司治理准则》的规定。

北京市证监局要求外运发展在收到通知的十个工作日内,向其报送上述问题的解决方案、解决期限及责任人。

1 月 4 日,外运发展将北京市证监局的通知转给中国外运。中国外运是中国外运长航集团有限公司的控股子公司,2003 年 2 月在香港上市,目前持有外运发展约 63.46%的股份。外运发展主营航空货运代理和快递业务,其股票 2000 年 12 月在上交所挂牌上市,是中国航空货代行业首家上市公司。

2006 年 10 月,外运发展进行股权分置改革时,中国外运做出一项特别承诺,即自股权分置改革方案实施之日起 36 个月内,根据公司业务需要,依据国家相关法律法规的规定,经公司股东大会审议通过并报国家有权部门审批后,向公司转让部分优质资产。

> 业务发展需要与公司治理要求之间的矛盾,加之公司内部观念和利益上的不尽一致,使同业竞争的问题一直困扰着中国外运和外运发展

一位知情人士透露,外运发展股改时,作为大股东的中国外运认为,时机成熟时向外运发展注入一些优质资产责无旁贷。外运发展也曾在公告中披露,中国外运希望通过转让航空货代及快递资产,使外运发展自身网络资源不足的问题得到解决,并减少与中国外运之间的关联交易以及尽量避免同业竞争。

据了解,2006 年实施股改时,外运发展在全国只有 35 家分公司,自身业务网络无法覆盖的地方,部分委托中国外运的下属企业通过代理方式扩展网络覆盖。如果能将中国外运下属省市公司中的优质空运资产注入外运发展,将一举两得,既能履行大股东的股改承诺,又有助于消除同业竞争。

如今四年已过,尽管曾进行数次尝试,但中国外运至今未向外运发展成功注入资产,两家公司之间存在的同业竞争问题也迟迟没有得到彻底解决。

## 隐情

在试图履行注入资产的承诺时,外运发展和中国外运遇到了意想不到的问题。

2008 年上半年,中国外运曾计划向外运发展转让广东地区的空运业务,对分散在广东各下属企业的空运资产、业务、人员进行了剥离,但审计评估后发现,拟转让的业务处于亏损状态。

中国外运一位人士表示,如果把亏损的资产卖给上市公司,不仅投资者难以接受,独立董事这一关也很难通过。最终,外运发展决定放弃这项收购。

2009 年,中国外运试图将旗下中国外运大件物流有限公司(下称"大件公司")51%的股权转让给外运发展,但随后发现该公司 2010 年净利润金额可能大幅低于预测金额,这一计划也最终放弃。

数据显示,中国外运 2009 年准备注入大件公司股权时,对该公司 2010 年的预测净利润为 1475 万元,但大件公司 2010 年前三季度的实际业绩为亏损 657 万元。2010 年 10 月,外运发展董事会决定取消收购大件公司 51%股权的交易。

知情人士认为,中国外运注入资产计划久拖未决的根本原因,是该公司的航空货代和快递业务资产从数量到质量,都难以满足上市公司的要求。这两项业务本身属于轻资产型业务,可供注入的优质资产并不是很多。

另一方面,2006 年以来,外运发展的国际快递业务受到美国 UPS 公司"单飞"的冲击,国内快递业务在连续亏损后,于 2009 年 7 月出售给合资公司中外运敦豪国际航空快件有限公司。控股股东中国外运所拥有的网络中作为外运发展业务代理的相关空运业务资产,也受市场竞争和业务量下降的影响,资产质量大幅下滑。

外运发展在 2009 年 11 月 5 日发布的公告中坦承,对照特别承诺,控股股东目前已经没有公司可以接受的、且符合公司业务发展需要的空运资产。

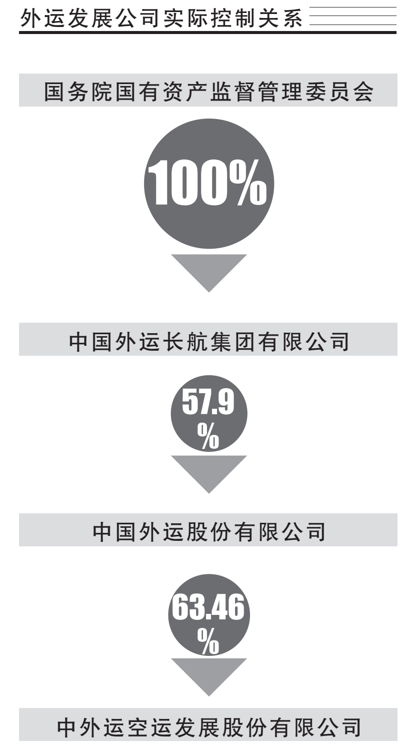
与履行股改承诺时遇到的困难类似,在解决同业竞争问题上,中国外运与外运发展也陷入进退两难的境地:如果把中国外运下属省市公司与外运发展业务相关的资产注入后者,则很多原本定位于综合性物流企业的省市公司将失去空运能力,而许多客户又有空运方面的需求,省市公司难以满足,可能会失去市场和客户。但如果不注入上市公司,同业竞争的问题又会长期存在。

业务发展需要与公司治理要求之间的矛盾,加之公司内部观念和利益上的不尽一致,使同业竞争的问题一直困扰着中国外运和外运发展。

## 进退

北京市证监局的责令整改决定,让外运发展落实股改承诺和减少同业竞争这两个老问题显得更加急迫。知情人士分析,中国外运短期内能够找到注入外运发展的优质资产,但同业竞争的问题并不是一朝一夕就能解决的。

外运发展公司实际控制关系




资料来源:公司公告
经济观察报制图

"即便把中国外运的空运资产注入,省市公司出于满足客户需求的考虑,还是会自行发展空运业务,同业竞争很难避免。"上述人士说。

事实上,中国外运即便启动了向外运发展注入空运资产的进程,还可能需要面对另外一个难题,即下属企业一部分从事相关业务的人员,不太愿意进入外运发展。这一方面是源于历史原因和文化差异,另一方面则是因为一部分省市公司通过发展仓储、仓单质押等业务,经济效益已经比以前大幅好转,甚至超过了外运发展的盈利水平。

货代行业的一个特点是,很多业务跟着人员流动。如果从事空运业务的人员难以进入外运发展,即便资产已经注入,其质量和业务发展也会受到影响。

一位接近中国外运的人士表示,要彻底解决同业竞争问题,需要重新审视外运发展的战略定位。如果继续坚持独立发展航空货代和快递业务,则外运发展与母公司的同业竞争问题很难根除。

上述人士称,一种可能的途径是改变外运发展的发展方向,将其航空货代和快递业务剥离,置入与中国外运不存在同业竞争关系的其他优质业务。但这一思路需要对外运发展和中国外运的业务结构进行重大调整,实施起来具有难度。

事实上,在中国外运内部,对于外运发展的未来方向,一直存有不同意见。对于十年前是否有必要将空运资产剥离后组建外运发展并上市,也存有不同的声音。据称外运发展上市前,曾有知名投行进行研究后,建议终止外运发展的上市工作,因为空运业务上市后会对中国外运的整体业务形成伤害,类似于中国外运的空运功能被切割出来,无法满足客户的综合性需求。

据了解,2006 年外运发展进行股改时,公司内部曾经讨论过将外运发展私有化的方案,但消息被外界获知后,股价大涨,使讨论中的私有化方案成本大增,最终不了了之。

在外运发展的战略定位上,中国外运的高层决策时也有所犹豫,一直没有下定决心。最近两年,中国对外贸易运输(集团)总公司和中国长江航运集团的重组整合千头万绪,同时还要应对金融危机的挑战,也让公司高层对于外运发展的战略决策受到拖延。

传媒

# 广电信息变身"新媒体" 核心注入资产或为百视通

本报记者 仇子明 上海报道

2011 年 1 月 4 日,新年的第一个交易日,自 2010 年 9 月 2 日起停牌的广电信息(600637.SH)发布了新年的第一则公告:继续停牌。

尽管广电信息对重组内容秘而不宣,但借壳方注入的资产或为百视通的消息却不胫而走。停牌公告中提到的"本次重组涉及新媒体板块上市"被解读为上海东方传媒集团有限公司(下称"SMG")旗下的百视通公司。

广电信息大股东仪电集团内部高管对本报表示,自同方股份(600100.SH)减持百视通起,广电信息被百视通借壳的消息便已经"半公开化"了。

## 同方股份减持让路

自 2010 年 9 月 2 日起至今,广电信息停牌已超过了 4 个月。在其停牌前后,同方股份一直在"减持"百视通。

2008 年 2 月,同方股份分别斥资 4800 万元和 1 亿元获取上海百视通电视传媒有限公司(下称"百视通传媒")及百视通网络电视技术发展公司(下称"百视通网络")各 40%股权。当时同方股份表示看好未来百视通的业务增长。

一位百视通离职员工表示,早在同方股份入股前的 2007 年,百视通就图谋上市。若百视通实现 IPO,同方股份将获得可观的投资收益。

截至 2009 年底,百视通网络已实现年销售收入 2.95 亿元,净资产 2.12 亿元。就在百视通业绩发展趋好之时,同方股份却放手了。

2010 年 7 月 1 日,同方股份因百视通"未来发展需要",作价 9737 万元,将百视通网络的 916 万股转让给成都元泓创新投资公司;9 月 28 日,同方股份又作价 3.09 亿元,将百视通网络 2910 万股转让给 SMG,其持股比例降低至 20.67%。SMG 以 44.70%的持股比例跃居百视通网路第一大股东。

10 月 20 日,因百视通网络股权调整,SMG、上海诚贝、上海联合将其持有的上海欢腾宽频信息技术、上海东方龙新媒体和上海东方宽频传播等公司的全部股权注入百视通网络,同方股份的股权由最初的 40%被稀释到 15.466%。

11 月 23 日,同方股份将其所持有的全部 40%百视通传媒的股权转让给 SMG,作价 592.25 万元。而此次股权转让背景是应 SMG 的"相关部署和规划"。

下转 31 版

食品

# 东阿阿胶提价近六成 驴皮真的紧缺?

本报记者 种昂 济南报道

正当茅台涨价被炒得沸沸扬扬之际,有着"药中茅台"之称的阿胶也开始萌动——东阿阿胶(000423.SZ)开始大幅涨价。

2011 年 1 月 6 日,东阿阿胶发布公告称,公司决定自 1 月 7 日阿胶块产品出厂价上调幅度不超过 60%。这是东阿阿胶有史以来涨价幅度最为剧烈的一次。2010 年东阿阿胶经过连续四次提价,涨幅已高达 52.4%,至此阿胶价格短短一年内已翻一倍有余。

对此,东阿阿胶给出的解释是,主要原料驴皮资源日趋紧张,收购价格不断上涨。但业界人士却质疑,原料上涨远远不足以使得阿胶价格成倍飙升。

## 阿胶贵族化

"东阿阿胶提价的基础是因为客户群和销售终端正在发生转移。"对于阿胶价格大幅飙升,东阿阿胶总经理秦玉峰表示,阿胶销售对象正从原来广大农村中年妇女转移到城市白领身上,销售终端也从农村转向城市。高端消费群体成为推动东阿阿胶价值回归的决定性力量。

东阿阿胶是全国最大的阿胶生产企业,资料显示,其阿胶年产量、出口量占据全国的 75%和 95%以上。近三年的出厂价几乎翻了一倍,六年内贵了近五倍。2009 年底,阿胶块的出厂价约为 393 元/公斤,而去年调价四次后,阿胶块价格提高至 599 元/公斤。如果再加上 2011 年 1 月 7 日这次的提价,阿胶块价格又将翻番,每公斤出厂价约 954 元。

一直以来,阿胶价格都受到政府最高限价的约束。发改委规定阿胶售价的上限为 806 元/公斤。然而,从 2010 年 12 月 28 日起,阿胶块不再纳入政府定价范围,企业可以自主定价,东阿阿胶提价也随即而来。

由于听闻阿胶涨价,1 月 6 日部分城市的药店门口开始聚集起购买长队。更有传言称,部分经销商已开始大量囤货。

在不断大幅提价下,2010 年前三季度,东阿阿胶净利润同比大增 74%。虽然在 1 月 6 日公告中,东阿阿胶表示,"公司将进一步加大毛驴养殖业的发展,涵养上游,保证原料供应,努力降低成本"。但让人费解的是,2010 年东阿阿胶现金流充裕的基础上,却拿出 3 亿元购买了华夏银行的理财产品。

尽管阿胶价格一路高涨,但在秦玉峰看来,阿胶的价值仍然没有充分体现。他曾在多个场合拿阿胶与虫草做比较。按其提供的数据,从 1985-2009 年,阿胶价格上涨 12 倍,虫草价格上涨 120 倍,而城镇居民家庭人均可支配收入上涨 23 倍。秦玉峰认为,阿胶产品近年一直供不应求,旺季断货成为常态,结论只有一个,就是消费者认同这个价格,认同这个价格所代表的价值。

## 原料是瓶颈?

根据公告,此次阿胶提价是因为,国内毛驴的存栏量逐年下降,阿胶的主要原料驴皮资源日趋紧张收购价上涨。东阿阿胶给出了一组数据,阿胶市场需求每年增速 30%,但我国驴的存栏量却以每年 3.5%的速度递减。

没有原料,阿胶生产自然成为无米之炊。

秦玉峰介绍道,为了解决上游原料来源瓶颈,从 2002 年开始,东阿阿胶即开始实施"以肉谋皮"的曲线路径,但这一策略因驴肉价过低而未能达到预期效果。2007 年至今,东阿阿胶几乎每年都因缺少驴皮为由停产。无奈之下,东阿阿胶先后投资 2 亿元建立 13 个养驴基地,并制定了 2010 年养驴百万的计划。可时至今日,百万养驴计划无功而返。

作为上市公司,东阿阿胶号称掌握全国 90%的驴皮资源,自有基地养驴数量究竟是多少,每年可为企业提供多少驴皮,却始终是个谜。

本属同源、且位居行业第二的山东福胶集团总经理杨福安曾对上述数据提出过质疑。他表示,驴的天性决定了不宜于大规模的群养,即使与农户签订收购协议,仍然无法制约农户转卖他人。驴皮流通一般是三级收购体系,即经纪人从各地屠宰厂收购后,卖向几个大的驴皮集散地再销售企业。他表示,始终不明白,掌握全国 90%的驴皮资源是如何计算得来的。

对于东阿阿胶给出的驴皮资金日趋紧张的解释,杨福安也不认同,"目前国内驴数量不是减少而是持续增长。"杨福安称,驴皮价格占阿胶总成本的 50%左右,以福胶集团为例,阿胶价格上涨三成即可消化原料成本上涨所带来的压力。

化工

# 民爆业整合提速 盾安控股重启借壳江南化工

本报记者 仇子明 上海报道

1 月 4 日,江南化工(002226.SZ)公告称,将前次股东大会通过的《关于公司发行股份购买资产暨关联交易的议案》有效期延长一年。此举意味着,盾安控股旗下的盾安化工事业部(下称"盾安化工")借壳江南化工上市的计划,将在时隔一年后重新启动。

盾安控股高层在接受本报采访时称,盾安一直没有放弃江南化工,只是由于注入上市公司的资产涉及民爆业,审批严格,因此重组耽搁了一年。在重组计划中,盾安依然谋求控股地位。

## 巧取股权

"炸药股"江南化工地处安徽宁国市,于 2008 年 5 月登陆深市中小板,公司现任董事长熊立武拥有 38.21%股权,是公司第一大股东。

江南化工刚刚上市过半年,在安徽省内亦有民爆业务的盾安控股就开始觊觎这家上市公司。

2008 年末,江南化工第三大股东合肥永天机电股东杨慧与盾安控股签署股权转让协议,将其所持有的 50%合肥永天机电的股权出让给盾安控股,后者由此间接持股江南化工。随后,盾安控股向江南化工派遣董事,盾安控股旗下的化工事业部总裁冯忠波由此进驻江南化工董事会。

2009 年 2 月,江南化工董事会改选时,盾安方面又提名盾安控股旗下第一家上市公司盾安环境(002011.SZ)的独立董事邱学文候选江南化工独立董事获通过。2010 年初,出自现任第二大股东宁波科斯机电的江南化工董事周顺东辞职后,目前仅有 6 名董事的江南化工董事会中,盾安系的话语权达到了三分之一。

2009 年末,停牌历时一个月的江南化工发布公告称,拟向盾安控股和盾安化工,作价 28.36 元/股定向增发 6190 万股,以购买盾安系的民爆资产。

后因江南化工在 2010 年 4 月 19 日实现 2009 年分红方案即 10 转增 10 股,股本扩大一倍,江南化工定向增发方案随之作出调整,改为向盾安控股增发 8764 万股,向盾安化工增发 3616 万股,累计 12380 万股,增发价亦调整为 14.18 元/股。

增发方案调整为增发完成后,江南化工总股本将增至 26376 万股,盾安系直接和间接持股将达 13275 万股,拥有江南化工 50%以上的话语权。盾安控股取代熊立武成为第一大股东。

## 资源抱团

事实上,上市不满三年的江南化工,并没有被逼到迫切需要卖壳的地步。恰恰相反,上市后,公司的业绩逐年向好。

2007 年,江南化工实现净利润 2540.26 万元,2008 年上市首年即实现净利润 2775.27 万元,至 2009 年,公司已实现净利润 7026.26 万元,同比 2008 年增长 153.17%。2010 年前三季度净利润总和为 4996.02 万元。

尽管如此,江南化工仍不足以成为民爆业上市公司龙头,与增发前总股本接近的同主业湖南上市公司南岭民爆(002096.SZ)相比,从 2007 年至 2010 年第三季度,南岭民爆净利润平均每年都高出江南化工 30%。

盾安控股内部人士对本报表示,盾安系的民爆资产早有上市计划,但为了实现资源范围内的最大整合,才选择了地处安徽的上市公司江南化工,一方面是基于盾安在安徽也有民爆公司,另一方面则出于对江南化工原有业务进行整合的考量。

据江南化工的重组报告书,盾安控股和盾安化工承诺,拟注入资产将在 2010 年-2012 年扣除非经常性损益后的净利润分别不低于 1.35 亿元、1.5 亿元、1.69 亿元。由此,重组后的江南化工或将超越南岭民爆一举跃居民爆业上市公司龙头。

公开信息显示,盾安系拟通过定向增发注入上市公司 8 家民爆企业的股权。该部分资产总共拥有 17.85 万吨的民爆产品许可生产能力。如果重组成功,江南化工将走出安徽,其销售区域扩展至包括中西部地区的 7 个省份,将形成民爆集团性质的发展路线。公司工业炸药年许可生产能力将提高到 25 万吨左右。

"对于江南化工而言,在原有优质资产的基础上,与盾安深度合作,也是一种民爆业资源整合背景下的战略抉择。"上述盾安高管说。

未来重组的江南化工,在增强了安徽本土的优势的同时,更是随着抱团盾安系的民爆资产,成功进军新疆、四川等中西部地区。

电子商务

# 网上商城新“三国时代” 卓越亚马逊背水一战

本报记者 杨阳 北京报道

面对媒体对京东和当当价格战的疯狂追逐，要说卓越亚马逊不着急是假的。

2010年12月15日到2011年1月5日20天里，卓越亚马逊连续推出四轮让利促销，总价值高达1亿元。该公司总裁王汉华承认，这是卓越亚马逊历史上最大手笔的一次市场推广。

对外界“少说多做”的策略是缘于美国亚马逊贝索斯只喜欢闷头干事的“DNA”，但低调内敛的风格在中国显然有些不合时宜。

如果说2005年时中国只有卓越亚马逊和当当，到了2010年排在前面第一梯队的早已变成淘宝商城和京东商城——按照易观国际2010年第三季度对B2C市场的监测，仅这两家的销售额占比就到了47.6%。

留给卓越亚马逊慢条斯理地布局时间已不多，如果不能迅速推进自己的业务规模，从批零电子商务转型为“技术”公司，那么等待它的将可能是永远的“第二”。

## 理想国

卓越亚马逊的最终目标并非要做一个靠批零来盈利的电子商务公司。用王汉华的话来讲，无论美国还是中国亚马逊，都是一家“技术”型公司。

如果按照美国亚马逊给全球电子商务大佬树立的成功IT服务提供商范例，卓越亚马逊也需要建立一套适合中国的“聪明”的IT系统，让千百万个小电商入驻到这个系统中，甚至连货物都能放到卓越亚马逊的仓库里，可以共享亚马逊的仓储、物流、配送、客服呼叫中心等等设施，卓越亚马逊从中可以收取服务费。

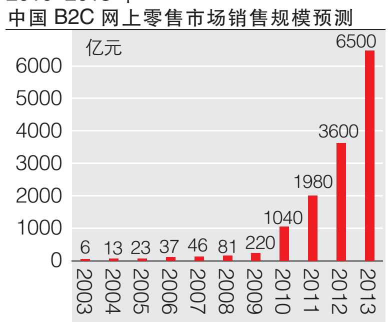
2010年的11月中旬，中国的卓越亚马逊刚刚开始步入这个阶段，除为商家提供“我要开店”服务，还提供“卓越亚马逊配送”及售后一站式服务”。

而这个时候淘宝商城已经做成了美国亚马逊那样的B2B2C，京东商城总裁刘强东正在尝试开放的第三方平台的最终目标也正是朝这个方向走。这两家依靠巨大的流量，可以给入驻的第三方带来生意。

一位知情者表示，要达到第三方平台的理想状态必须有巨大的流量支持。目前互联网电子商务的流量现在正迅速向淘宝和京东商城集中。

另一个关键问题在于，能够吸引众多小商家汇聚在一起的流量获得成本正在越来越高。

2010–2013年
中国B2C网上零售市场销售规模预测




资料来源:易观国际

刚刚拿到2亿元投资的B2C网站乐淘网副总裁陈虎透露，2011年的网络推广渠道都在涨价，360的网址导航开始采用竞价模式，关键字搜索的涨幅甚至可能达到30%——这对几乎所有B2C企业都已经构成了致命的挑战。

这个问题正在困扰2011年打算大干一场的卓越亚马逊产品副总裁郭朝晖。2010年7月，郭朝晖提出了要比上一年多1.5倍流量、新用户增长200%的要求。但卓越亚马逊的原则是，如果系统进行成本核算时每100元销售额的摊销成本超过20元这个成本线，系统就会自动停止购买该关键字或者推广。

“实在逼得没办法，我们也会去投线下。”郭朝晖说。但是这就又遇到了一个问题，与美国亚马逊对接的系统是否能够支持。

## 利润与速度的较量

就在2010年12月6日——当当网为上市开始回馈用户大降价之前几天，王汉华的意大利籍老板Diego Piacentini(迭戈·帕森提尼)刚刚参加了中国全体员工大会，他在11月15日刚刚敲定了美国亚马逊对中国的投资计划:比2010年再翻一番。

是的，贝索斯不缺乏战略眼光，2005年他收购卓越的时候可谓看准了一个最好的时机，当时能够与其竞争的只有当当网一家，而且还是在整个行业的懵懂阶段，卓越亚马逊占有先天的资本和经验优势。

在过去的2010年中，在中国投入包括建仓储物流供应链在亚马逊美国公司内部最重要的三个项目中排在第二位，仅次于排在第一的Amazon Web Service亚马逊云计算。

王汉华也把这些钱全部用来做了供应链等基础建设:2010年一口气建了5个仓库(全国共9个)，并且自建物流体系，在前端尽量多地扩展商品品类，达到150万种——在他看来，这个远超对手的商品品类数，无疑是与京东等B2C公司“马拉松赛跑”的核心竞争力。

> 就在卓越亚马逊想稳扎稳打按照步骤进行的时候，京东商城却用了一种近乎希特勒二战时攻占欧洲的策略——先圈地后治理，迅速在B2C市场攻城略地

看起来，美国亚马逊也不缺耐心。郭朝晖现在每周和自己的老板沟通汇报的顺序上，客户投诉永远排在第一，其次是备货是否及时、充足、合理，价格是否便宜，扩展选品是否顺利，最后才会涉及业绩是否有所“改善”。

为什么卓越亚马逊不再是行业的领头羊？

一位知情者透露，2008年原本是卓越亚马逊能够超越当当网的一年，那个时候通过低价促销原本已经基本在销售额上盖过了当当。然而卓越亚马逊在看到了这个趋势后却又掉头回来追逐利润，结果让当当网缓过劲来，现在成了中国最大的图书经销商。

此外，卓越亚马逊的宣传不够本土化。该人士透露，卓越亚马逊至今不做线下广告，其中一个原因就是因为线下的效果不好计算。但是那个时期正是圈地的初期，卓越亚马逊的这些顾忌都严重阻碍了发展的脚步。

美国总部不允许中国打超低价来和对手竞争，而且沟通成本较高，决策周期也长，一周作出决策就已经算快的了。“而当当网那边却很可能是上午说了，中午就开始做了。”该人士透露。

现在，卓越亚马逊给外界的印象仍然还是一个以卖书为主的电子商务网站——尽管这家公司的销售额中50%以上已经来自百货，远远高过当当。而淘宝和京东给外界传达的信号则清晰明确:低价、B2C、百货。

## 褒贬不一的美国DNA

已经与美国亚马逊对接的系统或许既是卓越亚马逊的优势，也是它的劣势。

美国亚马逊相信，它的系统很完善，例如可以在备货的策略上，用系统去进行调整：如果一个产品畅销系统就会提示多备货，如果不畅销是长尾产品，就会提示少备货甚至不备货。

“这一切都由系统告诉你。你要把这个系统训练好了以后，你的库存的风险就会降得比较低。电子类产品有点像海鲜，早上的新出来，刚出炉的贵，但是到了下午海鲜有点开始发臭了，有时得赔本给甩了，烂在手里一分钱不值，系统就会告诉你。”

但这同时也有个问题，就是系统更改麻烦。

中国方面在训练这个系统的过程中颇费周章。郭朝晖办公室外面的开放工作区坐的都是程序员，但如果中国区要改系统却还需要与美国那边的项目主管沟通，然后再反馈给他门外的程序员们——这些人负责的也可能不只是中国。

对接平台，建仓库，扩品类，这些都是让卓越亚马逊费了不少时间的工作。但是就在卓越亚马逊想稳扎稳打按照步骤进行的时候，京东商城却用了一种近乎希特勒二战时攻占欧洲的策略——先圈地后治理，迅速在B2C市场攻城略地。

现在，京东商城开始准备补足过去那些落下的“功课”——扩品类、建仓储、完善物流、增加配送、升级客服等等。如果两年之内京东商城把这些功课补上，那时卓越亚马逊是否又有足够的规模与京东来拼呢？一个最关键的问题是，现在已经今非昔比，不再是卓越亚马逊与当当网之间的楚汉争霸，而是群“狼”环伺的战国时代。

家电

# 收编日日顺 海尔电器初步转型渠道商

本报记者 庞丽静 青岛报道

从制造业转战服务业，是海尔集团想要通过转型做到的。青岛海尔股份有限公司(600690.SH，下称“青岛海尔”)控股子公司海尔电器集团有限公司(01169.HK，下称“海尔电器”)，正在通过日日顺平台，先行踏上做渠道商的路。

近日，海尔电器按净资产作价，1880万元收购烟台日日顺51%控股权，同时与山东合资伙伴出资2000万设立山东日日顺电器有限公司。并签订换股协议激励两公司参股经销商。这一举动，让海尔电器向综合渠道服务商的转型又进了一步。

海尔电器投资者关系负责人对本报表示，9个月来通过主攻渠道业务，目前已完成作为渠道商的网络主体布局，初步确立三、四级市场渠道商的地位。预计后期，公司还会在现今以营销网、物流网为基础的渠道主体中，再纳入目前还属于海尔集团体系的售后服务网。

海尔电器已经尝到做渠道商的甜头，仅2010年第二季度数据显示，渠道收入就约达80亿元。海尔电器目前在三、四级市场营收，几乎占到总营收的半壁江山。

## 渠道业务

海尔电器是从2010年第二季度开始，正式确立了日日顺营销渠道业务。制造业务和渠道业务是公司目前的两大板块。而后者渠道业务，是海尔电器明确发展的重点。

海尔电器做一、二级市场，是通过与国美、苏宁等终端零售商的合作，以及自己的社区店一起进行的;而三、四级市场，则主要通过日日顺进行销售。

公开资料显示，海尔电器日日顺在全国的渠道网络，现已发展到7000多家县级分销网络、3万家乡镇级网点，并在13万个乡村建立了村级服务联系站。县级覆盖率90%以上，镇覆盖率达65%以上。

上述负责人对本报表示，除新疆、青海等一些偏远的县镇没有布点外，全国其他省份的三、四级市场都已布局完毕。其中，山东、河南、四川、安徽等省份布点相对密集。

同时，海尔电器物流网，也是渠道业务的重要组成部分。上述负责人称，目前公司在全国建立的91个物流配送中心，可以确保销售网点都在配送半径范围内。货物是从工厂直接运送到日日顺渠道网络，也为经销商节省下来很多中间环节费用，并且“公司的物流班车制支持客户高频率下单，这样可以提高经销商的资金周转效率，减小了其库存压力”。上述负责人还表示，“未来日日顺业务也不排除挺进一、二级市场的可能。但会从远离市区的社区开始切入。”

## 发展空间受限

对于日日顺渠道业务未来的发展，也有人发出不同的声音。

曾经在海尔和国美都工作过的国美电器原济南市场部经理宫刚峰认为，海尔在全国三、四级市场所做的日日顺渠道业务，未来可能会受到限制。这种模式能否成功且复制还有待于观察。

宫刚峰认为，海尔电器目前既是制造商又是渠道商，这样的双重身份，很难获得其他家电企业的支持，帮助它把渠道做大。“竞争对手会担心，日日顺渠道业务的发展，对自身发展是有害的。”且日日顺渠道销售的基本都是海尔品牌，而国美、苏宁不同，作为第三方渠道商，销售几乎所有的家电品牌。因此，销售品牌单一则是海尔电器作为渠道商需要解决的问题——海尔正在尝试销售其他家电品牌的产品，目前还主要是外资品牌，如GE家电、惠普电脑等。

此外，海尔电器也正在试图剥离制造业务。据了解，未来3–5年制造业务有望被剥离，海尔电器的目标是整合社会资源，做第三方业务。

有业内人士分析认为，在毛利率方面，大家电为10%左右，小家电在20%–30%。渠道商的净利润，做第三方的国美、苏宁大约为2%–3%，海尔电器日日顺渠道则更大一些。但宫刚峰则表示，“家电渠道商是要靠销量取胜的。国美利润率并不高，但销量大，所以利润总量还是相对更丰厚。”

宫刚峰还强调，日日顺还不会对国美、苏宁形成威胁。国美、苏宁主要占据一、二级市场，而日日顺则是三、四级市场。“即使未来日日顺进入到一、二级市场，短期也不会对国美、苏宁形成威胁，因为这个市场很大，还有很大的空间供渠道商去拓展。”

# 五谷道场一亏再亏 宁高宁缘何执意“偏爱”

上接28版

陈占江上任后，五谷道场新推出了“时尚”系列、“大蔬菜包”系列两大类非油炸方便面，公司最近每月的销售额都有较大幅度提升，少则每月增长四五百万，多则月增1000万。根据市场需求，五谷道场北京工厂的两条油炸线将改造成非油炸生产线，江西、广东两地的工厂也计划各新增一条非油炸生产线。

此外，为了迅速盈利，新任一把手已经着手在内部管控环节“开源节流”。比如在采购环节上，通过寻求与数家供应商的合作，从而获得供应商相对优惠的政策，降低采购成本。

五谷道场新任一把手的目标是，争取2011年实现销售额6个亿，达到收支平衡，到2012年有盈利。

## 投石问路

在接盘五谷道场之初，中粮集团高层就曾明确表示，希望把收购五谷道场、涉足方便面作为中粮进入方便食品领域的开始。

此前，中粮内部已经架构了“方便速食品”新业务板块，方便面只是个开端，之后中粮还计划涉足方便米粉、方便米线、微波食品、速冻食品等等。

从产业链的角度来看，中粮的预期是，以方便面为开始的方便食品业务将成为中粮在上游的粮油面粉等加工业务的自然延伸，进而将农副产品的产业链做透做大。

自2009年起，中粮集团在宁高宁的率领下，开始了一场大变革——打造全产业链的商业模式。为此，中粮通过其下属控股公司着力打造旗下包括稻米、小麦、玉米、油脂油料、大麦、糖、番茄、饲料在内的产业链。

对中粮集团而言，五谷道场不仅是中粮延伸产业链的战略层面的“棋子”，某种程度上，还是中粮集团“全产业链”战略落地的战术“石子”。

前述深度参与中粮接盘五谷道场的人士透露，在中粮集团接盘五谷道场北京生产基地后，中粮集团与房山区当地政府就已经有意向在“五谷道场项目成功合作的基础上，进一步加强合作”。

合作的成果之一，就是中粮集团在北京地区的首个全产业链综合产业园得以落户房山。2009年底，中粮集团与房山区政府达成在琉璃河镇共同合作建设“中国北京农业生态谷”项目的构想。

2010年11月，中粮集团与北京市政府签署战略合作框架协议，共同建设中国北京农业生态谷（下称“农业生态谷”)。

事实上，北京房山的农业生态园只是中粮集团在2010年落实的数个全产业链综合产业园之一。过去一年中，中粮集团先后在四川成都、陕西兴平、北京房山宣布计划投资兴建产业园，河南郑州的产业园则已经开工奠基。

2010年10月，宁高宁在中粮集团内部“综合产业园研讨会”上明确讲到，综合产业园项目的推进和建设，是关乎中粮集团“全产业链”战略如何落地的重大问题。宁高宁希望，通过分布在全国各个区域的综合产业园，使得中粮集团的每条全产业链业务在各个区域内都实现有机协同。


# 加息增强医药股免疫力 新年布局热选行业基金

2010年在生物医药股价值挖掘、抗癌概念的炒作、超级细菌来袭等诸多因素的刺激下，医疗板块亮点频发，为投资者带来了丰厚的收益，并且前期加息调整有助于医药板块挤出估值泡沫，进一步增强其抵御风险的能力。长期看来，具有抗通胀的优势的医疗板块投资前景依旧广阔。

在近期各大机构投资策略中，医药行业基于长期基本面几乎受到一致看好。安信证券指出，中国医药行业将进入“黄金十年”，新技术、新行业可能带来爆发式增长机会。广发证券认为，老龄化、城镇化、健全医保制度将支撑行业长期发展；中短期政策推动创新、并购重组和行业整合，行业结构调整将带来机会。国金证券则强调，在十二五“调结构”的背景下，医药行业继续得到政策支持，2011年将继续保持高增速；药品价格调整带来行业整合，龙头企业有望做大做强，看好研发创新型企业。

得益于医药消费的增长和医疗卫生体制改革的推动，2002年–2009年，国内医疗保健行业销售收入年均增速超过20%，约为同期GDP年均增速的两倍，行业整体呈现持续告诉增长态势。未来医药行业在中国的成长空间非常广阔。目前我国卫生总费用占GDP的比例仍处于低水平，不足5%，而美国是17%。

由于国内医药企业数量众多，发展不平衡、行业并购加速等原因，医药股投资难度相对较大。为了提高投资的稳健性，普通投资者不妨将目光投向以医疗保健行业为投资标的的基金产品，依靠专家选股来战胜医药行业选股难的高门槛。

正在发行的易方达医疗保健行业基金正好满足了广大投资者的需求，其投资标的涵盖了化学制药行业、中药行业、生物制品行业、医药商业行业、医疗器械行业和医疗服务行业等六大子行业。并且记者了解到，该基金的拟任基金经理是具有10余年医药行业研究经验的资深研究员李文健，其深厚的专业功底有望为行业基金选股带来惊喜。

易方达医疗保健行业股票基金 （110023）
现正认购中
详询:400-881-8088
基金投资有风险



# 五大贴士：让您的域名注册业务腾飞

1. 帮助客户更好地管理他们的域名

全球的域名注册商都认同，提供高水准的客户支持是最好的、提升新注册用户以及用户续费的方法。威瑞信可以帮助您通过提供增值服务去帮助您的客户，以及每周7天每天24小时的全球性服务，并以150种不同的语言来援助支持您的客户。

2. 通过广告和促销活动赢得新用户和现有客户

作为 .com，.net, .name, .tv 和 .cc 等域名的权威域名管理机构，威瑞信对全球互联网上正在发生的事件有着独特洞察力。我们不仅帮助您更好地了解域名行业，还帮助您寻找新的客户，以及提高对现有客户的服务。

3. 为您的客户寻找合适的域名

许多网站的所有者会同时注册几个域名，从而使更多的网络用户可以浏览到他们的网站内容。您现有的客户可能没有意识到他们真正缺少的是什么。针对不同的客户应有不同的域名，这样可以让客户的品牌向其他国家或者不同语言环境的市场扩展，甚至是面向新的域名市场拓展品牌。

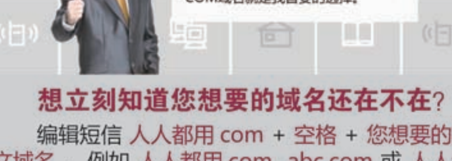
4. 成为一个提供更专注服务的特色注册商

域名注册业务为众多提供互联网相关服务的企业提供了一个稳定、持续的收入来源。.name 域名可以帮助客户建立网上个人身份，是那些社交网络和面向消费者的在线服务的网站非常理想的域名。.tv 域名是面向网络上丰富的动态媒体的域名，为提供网络主机服务或者网站设计业务这一类型的网站提供了理想的选择。

5. 建立一个经销商网络，以吸引更多的客户

如果您是一家ICANN认证的注册商，你一定了解认证的过程需要花费一定的时间和具备技术经验。对于那些拥有本地客户的中小型企业，可以与认证注册商建立良好的合作伙伴，成为其域名代理机构或渠道商，以实现销售域名。威瑞信一直致力于与认证注册商之间建立良好的合作伙伴关系，以及那些可以提供分销商支持注册商，或者愿意成为我们渠道网络一分子。

人人都用 .com
马上登陆 www.renrendouyong.com
注域名，赢未来！
欲了解更多，请联系：+86-10-58793933




想立刻知道您想要的域名还在不在?
编辑短信 人人都用 com + 空格 + 您想要的英文域名， 例如 人人都用 com abc.com 或 人人都用 com abc.net，发送到12114（仅收短信费0.1元/条， 可包含在短信套餐内）。

PE家笔记

# 血制品行业的机会与逻辑



投资手记

黄煜 深圳市高特佳投资集团有限公司 总经理

黄煜历任国泰君安证券大企业战略合作部总经理、宝盈基金管理有限公司总裁助理；

任职高特佳期间，领导和组织了多个股权和证券投资信托产品的筹集和运作工作，并取得了骄人的业绩。

高特佳对健康医疗产业的投资始于对纳斯达克上市的迈瑞医疗投资个案的启发。

高特佳成立于2001年。在最初的几年中，国内创投业经历了蛮荒到野蛮生长的艰难岁月。在这样的环境下，最初的三年中，高特佳共完成了5项投资，涉及的领域包括新材料、电子和医疗。2006年，当高特佳回头审视当初的投资时，发现对迈瑞的投资是最有效的，它的成长速度非常快。

此间，一个不可忽视的因素是，随着国人财富的逐步积累，人均GDP的不断提升，健康医疗和教育逐渐成为中国未来最有潜力的两大产业。

迈瑞早期是做医疗设备代理的，后来自己开始做研发，然后生产。2004年，高特佳是第一家投资迈瑞的创投机构，当时西门子的一台医疗设备国内的售价是7万多元人民币，而当迈瑞实现产业化之后，这一价格降到了1万多，不仅把国内市场全面打开，而且还出口到了印度和欧美市场。通过对迈瑞的投资，高特佳看到了资本与产业的有效结合对推动整个行业的发展所产生的强大力量，亦发现了医疗健康产业的巨大发展前景。2006年起，高特佳就把目光专注在了医疗健康产业上。

客观而言，高特佳的团队并非医疗行业出身，但凭借对资本市场深刻的理解以及不断扩充的产业经验让高特佳在医疗领域迈出坚实的步伐。在迈瑞之后，高特佳强化了对健康产业的追求目标，又陆续投了若干家医疗企业，其中包括对血液制品企业的投资。2006年高特佳投资了湖南的一家血制品企业，2007年，高特佳又投资控股了一家江西的血制品企业。

高特佳对血液制品行业之所以如此执着，大体有五个方面的原因。

首先，作为国家战略储备物质的血制品行业的需求急剧膨胀，行业发展迅速。比如2009年整个行业的销售收入同比增长16%，2010年预测有26%的增长。在销售利润率这个指标上，2009年同比增长25%，而今年的增长会超过50%。利润率的增长比销售收入的增长要快，这就说明一个问题——产品供不应求。2004年全国最高产浆量4700吨，2008年下降到了2500吨，2009年微弱回升到3000吨。尽管急剧下降，但需求是刚性的，仍在不断提升，有些时候甚至到了一药难求的地步。

> 国外血制品集中度很高，导致小的公司逐渐被边缘化，但它的技术是一流的。目前高特佳就在探索并购的可能性，通过并购，把它的技术移植到中国

第二，血制品行业集中度很低。中国现在有33家正常生产的企业，上规模的只有三家，这三家企业占了市场总量的51%。但在国外，类似的企业全球不到20家，其中美国有5家，而全球的市场主要是两个，一个是北美市场，一个是欧洲市场，全球五大企业占了全球规模的80%。通过对比可以发现，随着国内行业集中度的提升，为未来好的企业留出了广阔的发展空间，这个行业下一步面临着巨大的整合机会。

第三，行业总体规模偏小，2009年的总产值才71亿元，属于非常小的产业。

第四，国内的产品结构相对落后。国外血制品行业之所以做得好是因为利用率非常高，一批浆能够产出22到24个产品，但中国通常情况下是7到9个，少的只有3到4个。在产品结构上，国内以白蛋白为主，白蛋白占了75%的市场份额，但国外是以血凝因子类产品为主，白蛋白只占25%。

第五，中国目前的工艺很落后，跟国外公司相差至少十年。

由于2009年血制品价格持续攀高，中国2010年进口了很多白蛋白，相当于4500吨的血浆产量，导致2010年白蛋白的价格降了下来，但除了白蛋白，其他产品中国禁止进口了，价格仍在往上升。

至于一个如此关键的行业为何状况却一般，很难解释清楚。就高特佳来说，通过投资进入血制品行业既让我们看到了这个行业的机会，也看到了这个行业的挑战。而高特佳的目标就是把行业知本和金融资本结合，以此来推动该行业的整体水平的提升。高特佳希望借用国内资本市场来发展产业的同时，也在研究通过国际资本市场借用国外先进技术来弥补中国血制品产业当中的不足。比如高特佳通过研究发现，国外血制品集中度很高，导致小的公司逐渐被边缘化，但它的技术是一流的。目前高特佳就在探索并购的可能性，通过并购，把它的技术移植到中国。

高特佳对血制品行业的投资有两大团队，一是对金融市场熟悉的团队，另一个是对血制品行业熟悉的团队，两个团队形成了非常好的互动关系。比如集团控股的一家血制品企业的董事长，他在这个行业里持续经营了13年，行业背景和资源都非常丰富，但是他不熟悉如何通过资本市场的力量来提升自己的企业价值。因此，我们就帮他完成提升，形成资本与产业的最有效结合。

高特佳通过资本投入进入到血制品行业，在对这个行业有了比较全面的认识后，反过来增强了投资的热情和信心。不断完善法人治理结构尽快实现控股企业和资本市场的对接，再计划用2到3年时间完成技术储备，整合出血制品行业的一条完整的产业线。

快消

# 捆绑经销商利益 中国动向股改落定

本报记者 胡怡琳 上海报道

多位中国动向(3818.HK)内部知情人士向本报证实，公司内部股改基本落定。而Kappa核心经销商创始人将成为公司上市首次股改后的最大收益人。

和竞争对手李宁体育超过200余家经销商的分散合作模式相比，Kappa的经销商数量远远小于前者。而随着设计投入力度弱于竞争对手、库存逐步加大等问题的凸显，经销商的稳定性始终是Kappa创始人、资本高手陈义红心头的隐忧。通过股改、与经销商捆绑利益，陈义红有望走出短板吗？

## 股改初步落定

"虽然股改尚未最终全部完成，但大部分股权构架已经梳理清晰。"中国动向内部一位不愿意具名的管理层，2011年1月7日接受本报采访时表示。该人士拒绝透露具体入股比例是否以地区经销商经营业绩为准，但其承认，翰博嘉业(北京)贸易有限公司(下称"翰博嘉业")就是股改后的主要平台。2010年11月份，中国动向通过旗下全资公司上海嘉班纳体育用品有限公司向该公司增资8000万元，并将其原来在翰博嘉业30%的股份稀释到22.05%。除了核心经销商以外，陈义红的兄弟陈义良等人所成立的陈氏公司也是之前主要股东。

上述中国动向人士还透露，翰博嘉业有计划在2014年完成上市。"Kappa的经销商很多都是跟着陈义红一路走过来的兄弟姐妹，陈总讲义气，希望可以让大家共同发展。"一名已入股的地区经销商董事长此前接受本报采访时表示。

公开资料显示，翰博嘉业（北京）贸易有限公司是经营Kappa等品牌，拥有自营专柜、店中店140多家，加盟店铺260余家，并经营多家连锁体育用品商城的大型体育用品零售公司。

事实上，早在2008年，陈义红就有意向启动股改，中国动向曾以旗下全资公司上海嘉班纳体育用品有限公司和六家经销商合资成立了一家外界并不知道具体名称的项目公司，该项目在内部被定名为G6，非经销商高管甚至都从未听说过这个名称。

"G6就是北京翰博嘉业(北京)贸易有限公司的雏形，只是当时只有经营业绩较好的经销商可以参与，主要是沈阳、山西、北京等地。"上述管理层透露。

## 突破瓶颈

"根据陈总的计划，他希望这个控股公司去实现并购新的品牌，既捆绑住了零售渠道资源，又能通过渠道来帮助推广公司并购的新品牌。"上述地区经销商董事长表示。

尽管中国动向在增资公告时，并未透露设立翰博嘉业的真正目的，但其也承认，订立增资协议将加强公司的零售渠道，以减少不必要的同业竞争，同时提高其零售渠道投资的效益。

对一家轻资产的体育品牌公司来说，加强对分销网络的控制非常关键。仅对比经销商数量，陈义红的老东家李宁体育很早就拥有了超过250家经销商的队伍，而当时中国动向的经销商数量也仅在50余家。据中国动向2010年年中财报披露，Kappa品牌零售门市总数量2010年6月30日已增加到了3820家。

而且，"经销商越分散，对于分销网络的依存度就相对越小。"一位业内人士称。陈义红早就意识到这一点。2007年中国动向宣布引入了沈国军旗下的银泰百货作为战略投资者，以加强对分销网络的控制力，降低渠道风险。不过目前来看，这种合作并没能避免挑战——2011年第一季度和第二季度的订货会上，中国动向表现并不尽如人意。订单金额同比增长分别仅为11.8%和2.8%，远低于国内同业和市场预期。

由于受到分销商、零售端销售和库存的压力，一些分析人士甚至预计中国动向2011年后两季度订货会也可能不甚理想。申银万国分析师指出，中国动向在产品和设计创新方面的投入远不如同行高，对于消费者的口味变化并没有及时捕捉，所以也导致了其零售端的疲软和较大库存问题。

中国动向在与分析师的电话会议中也承认，2011年会是一个调整年，其中对库存的处理会是一个重点。2011年的开店数也会从之前的600–700家降低到400–600家。由于门店成本的急剧上扬和品牌竞争力的减少，分析师们纷纷认为公司无法维系63%的毛利。

"房租正在逐步升高，成本日益加大。"一位不愿意具名的经销商负责人坦言，"这是中国所有高速发展连锁业共同的挑战。"


# 海南橡胶综合优势明显 未来发展可期

## 天然橡胶领域的绝对龙头地位

天然橡胶作为四大工业原料(石油、煤炭、钢铁、橡胶)中唯一可再生的绿色资源，近年来价格持续走强。随着我国2001年来成为世界上天然橡胶第一大消费国和进口国，中国橡胶市场交易量和价格已经开始引领国际市场。

中国最大的天然橡胶制造企业——海南天然橡胶产业集团股份有限公司(以下简称海南橡胶)拥有353万亩集中连片的胶园，已形成了橡胶种植、收购、加工、深加工、营销、物流、科研开发等全球最完整的产业链体系，拥有国内最具竞争力的天然橡胶第一品牌，目前在国际天然橡胶产业企业中排名第九。

天然橡胶是典型的资源约束型产品，对地理环境、土壤、气候、湿度等自然条件的要求较严格，宜胶区域集中在少数热带国家。海南橡胶开创了在北纬18度地区种植橡胶的历史。与境外都是面积小于4公顷的小胶园相比，海南橡胶传承海南农垦近60年的橡胶管理经验及技术积累，拥有全球不可复制的、集中连片的353万亩胶园。其55%的胶林生产能力处于旺产期，中小苗和初产期胶林面积也占到全部胶林的约25%，木材资源经济价值巨大，总材积量约1000万立方米。

目前，海南橡胶在海南全岛设立有13家集中加工厂，年综合加工总能力超过32万吨/年，加工厂最大平均加工能力4.8万吨/年，均在国内同行业中居于领先水平。2009年海南橡胶以自产胶为基础，橡胶产量近20万吨，占全国产量的30%以上。同时，海南橡胶可生产各种规格的高品质橡胶产品，是国内同行业中产品结构最丰富的生产商。其主导产品5号标准胶，成为上海期货交易所认可、可用做实物交割的仅有的三个品种之一。除此，海南橡胶既是国内少数能生产航空轮胎胶和子午线轮胎胶等专用橡胶的生产商，又是国内同行业中唯一能够大规模生产浓缩胶乳的天然橡胶生产商。

一直以来，海南橡胶凭借自身种植资源优势和自产自加工的生产模式，为公司带来了远高于国内外同行2–3倍的毛利率，坐拥国内天然橡胶领域的绝对龙头地位。

## 竞争优势体现

**1、技术优势奠定领先地位。**海南橡胶是我国天然橡胶产业的开拓者，积累大量的研究经验和成果，在管、养、割各环节综合管理技术全球领先。旗下研发中心拥有一支数百人的科技研发团队，在橡胶种植和加工方面取得一批具有自主知识产权的成果，先后获得在海南省、农业部乃至全国获得多类型科技进步奖。2006年以来连续参与8项国家标准或行业标准的制定，对海南橡胶发挥种植资源优势、降低生产成本都具有战略意义。目前，海南橡胶通过生产技术优势，进一步调整和优化橡胶品系结构，通过新优良品种推广，公司未来橡胶中小苗抚管时间有望缩短，单株产量有望提高。自2008年开始，海南橡胶以每年8万亩到10万亩的速度更新低产橡胶园，为保证公司的可持续发展增添后劲。

**2、丰富的生产管理和组织经验。**天然橡胶生产周期长达30年以上，从种苗繁育到割胶等环节紧密联系，而且需要大量分散的劳动力作业，生产组织和管理的难度较大。经过长期探索，公司积累了丰富的生产经验和建立了有效的生产组织体系，能有效组织广大抚管工人、割胶工人、制胶工人在353万亩胶林土地上遵循生产技术规程统一生产。

**3、体制改革，管理改善降本增效。**海南橡胶控股股东及实际控制人为海南省农垦集团公司，其前身为海南省农垦总公司，成立于1988年，2010年9月27日改制更名为海南省农垦集团有限公司。多年来，国务院高度重视海南农垦体制改革工作，海南橡胶成为海南农垦体制改革试点的先锋企业。2008年6月18日，国务院常务会议通过《关于推进海南农垦管理体制改革的意见》，为海南农垦体制改革确定了方向。2010年9月，中共海南省委办公厅、海南省人民政府办公厅下发《关于深化海南农垦管理体制改革的实施方案》。伴随海南农垦体制改革的深入，推动了海南橡胶建立产权明晰、管理科学的现代企业制度的步伐不断向前。公司现代企业制度的建设大大提升了管理效率，为公司内涵式增长奠定了基础，也带动公司管理成本的下降。仅2009年度，公司管理费用因此较上年降低0.78亿元。

## 发行价87倍市盈率创下沪市新高

海南橡胶(601118)于2010年12月28日正式申购，拟明年1月登陆A股。公司预计发行7.86亿股股份，发行价5.99元，募集资金达47亿元。值得注意的是，该新股的发行市盈率高达87.73倍，再次刷新了沪市记录。

有分析称，这主要与天然橡胶整体供应不足，而需求却不断增长，天然橡胶价格总体呈上升趋势有关。2010年下半年以来，由于国内外天胶产区不同程度遭遇恶劣天气影响以及市场预期等多重因素作用下，天然橡胶价格不断攀升，创历史最高水平。海南橡胶的产品比较独特，且目前还没有可比的上市公司，其中全乳胶产品是上海期货交易所认可的、可做实物交割的橡胶品种，公司"宝岛"品牌在市场上享有盛誉，市场溢价能力突出。另一方面，现在橡胶的期货价格也处在历史高位水平，会一定程度上推升海南橡胶的发行价格。"

海南橡胶此次募集资金用于胶园更新种植建设、橡胶种苗繁育基地建设、防雨帽技术等多个项目。募投项目成功实施后，海南橡胶胶园的生产潜力将大幅提高。在未来四年内，海南橡胶将在海南岛中西部地区完成橡胶更新种植34万亩，建设新一代高产胶园，进一步强化公司的种植资源优势。那么，海南基地产能规模持续扩张将给海南橡胶带来内涵式增长，而海南橡胶在云南加大橡胶原料采购和加工量、在东南亚等全球橡胶主产地建立产能的外延式扩张也值得期待。此外，海南橡胶将利用电子交易平台、销售网络和期货套保手段保证盈利能力的稳定，消除橡胶价格波动带来的风险。我们相信海南橡胶由原农垦体制改革而形成的现代企业模式，能使公司内部管理效率大为改善，未来盈利水平大大提升。

|AD


# 广电信息变身"新媒体"
# 核心注入资产或为百视通

上接29版

## 仪电系接手

除了同方股份第一次针对百视通的股权转让外，其余的股权运作，均发生于广电信息停牌期间。

2010年9月2日，广电信息接到大股东仪电集团的通知，因讨论重要事项而停牌。10月12日，广电信息在发布继续停牌公告时，官方确认了所进行的事宜是重大资产重组。11月23日，即同方股份发布公告宣称清仓百视通传媒的同一天，广电信息亦发布继续停牌公告称，重组涉及SMG参与其中，并公开表示"本次重组涉及新媒体板块上市"。

仪电系内部高管对本报表示，本次重组的确事关百视通资产的注入。不过，百视通市场部人士对此说法并未置评。上海一位券商重组部高层也向本报透露，本次重组的核心是向广电信息注入百视通的核心资产，券商财务顾问是国泰君安，但具体方案尚未获悉。

据仪电集团的整体规划，制造业、不动产业和金融服务业是已经明确的三大主业。围绕这一部署，仪电系上市公司已经在逐渐剥离非主业资产。

2009年末，仪电集团董事长蒋耀表示，对于广电信息，仪电方面当时尚无明确的重组计划。第一步是先将该公司"救活"，然后是"梳理资产"，最后才是研究其在仪电系内部的"定位"。

2008年度，扣除非经常性损益后，广电信息归属于上市公司股东的净利润为–11.68亿元。而仪电集团在2009年入主后，广电信息已经实现扭亏为盈。2010年三季报显示，公司前三季度实现净利润4839.38万元。

2010年9月，广电信息停牌筹划重组。据仪电集团2009年广电信息时的承诺，公司在12个月内不转让广电信息的股权，如今约定期限已过。

## 百视通或捆绑借壳

"尽管从目前三网融合大背景来看，百视通选择创业板IPO上市更合适，但在上海国资整合的驱动下，借壳上市才是盘活广电信息资产的考量。去年4月，SMG方面便与仪电系展开了初步接触，最终于8月达成基本意向。这或许便是同方股份在广电信息停牌的7月，首轮'减持'百视通的原因所在。"上述百视通离职员工对本报表示。

其实，在2009年底，SMG便已经着手旗下新媒体产业的系统整合，形成了"三屏融合"的业务格局，即整合旗下的百视通(IP电视业务)、东方龙(手机电视业务)和东方宽频（网络电视业务）。并于2010年10月，百视通股权调整时，SMG旗下的欢腾宽频、东方龙、东方宽频等公司的全部股权注入百视通。

上海券商人士对本报称，"若百视通借壳的是中小板企业，其盈利能力和体量或许是够的，但广电信息作为沪市主板上市公司，百视通的资产或许不足以支撑，将SMG旗下的娱乐业务、财经业务有可能将伴随着以新媒体业务百视通为核心资产一同注入广电信息。"

公开资料显示，SMG的娱乐业务、财经业务主要包括第一财经传媒有限公司、星尚传媒公司、上视传媒公司和东方新娱乐公司等。

另外值一提的是，在同方股份淡出后，百视通还引入英特尔等境外投资者，刚获批不久的华人文化基金也将入股。

# “梦想书屋”

## 让我们与孩子共同寄托梦想




2010年，经济观察报社联手真爱梦想公益基金会、腾讯公益慈善基金会、心平公益基金会共同启动了“梦想书屋”公益项目。通过社会各界的支持、帮助，我们为贫困地区渴望读书的孩子们送去了一座座“梦想书屋。”

我们坚信梦想会带给我们不可思议的力量和奇迹，而这一切的发生需要我们每个人都行动起来，梦想书屋期待您的加入与帮助！

ADream Room 梦想书屋

理性、建设性 经济观察报 The Economic Observer

组委会联系方式：
陆小妹 电话：010-64209022-1228 手机：13699166138 邮箱：luxiaomei@eeo.com.cn
王纪辉 电话：010-64209022-1178 手机：15810811642 邮箱：wangjihui@eeo.com.cn
地址：北京市东城区和平里兴化东里甲7号楼 邮编：100013

经济观察报 The Economic Observer 33

# 京2万辆二手车被套 车商吁请开放旧车经营权



本报记者 张煦 北京报道

"2011年北京车市增长的潜力在哪里?置换。"中国流通协会副秘书长沈荣的表述在业界颇具代表性。

被限购令"封冻"的北京二手车市场,注定将在极寒的气氛中走过2011年的新年。1月4日,北方地区交易量最大的北京花乡二手车汽车交易市场内冷冷清清,往年岁末年初正是交易高峰阶段。"摇号细则出台之前,很多二手车经销商都以为,二手车今后可以带牌过户,于是,以高于估值15%甚至20%的价格,收了很多二手车,多出来的就是牌照的钱,就想今后销售带牌车能卖个更好的价钱。"一位商户面露难色,"但没想到细则规定,购买二手车的车主也需要进行摇号,一台车就亏了三成的价值。更重要的是,什么时候才能出手呢?"

北京亚运村汽车交易市场总经理迟亦枫坦陈:"限购令及细则的出台,对于二手车市场的影响是非常致命的。"按照他的表述,截至目前,北京至少有2万辆二手车是在去年12月23日限购令出台之前,流通到二手车经销商手中的,仅亚市就超过3000辆。

更为关键的是,旧车交易市场内的二手车经销商意识到,此前以经纪公司名义进行二手车交易的形式在限购令条件下难以为继,今后如何生存是摆在面前的首要问题。二手车经销商们既希望相关部门将政策予以放宽,给予他们更多中转二手车的"名额",或者干脆给予他们更为宽泛的二手车经营权。

同样,盯住了置换业务的新车经销商们也希望能够独立于二手车汽车交易市场之外,以二手车销售公司的方式进入收车和卖车的市场。

在日前由流通协会、经销商、汽车厂家、业界专家组织的交流会上,呼吁对新车经销商开放二手车经营权成为了共识。根据有关规定,车主拥有车辆3年以上后,转让车辆可保留原车牌半年,不用参加摇号。"北京近500万的汽车保有量和7%左右的置换率,将是京城车商重新转战的领域。"

汽车厂商也开始意识到北京车市中置换市场的潜力,加入到汽车置换市场的商机争夺战中。据消息人士透露,已经有一些汽车厂商与二手车交易市场进行接洽,希望给卖掉旧车且置换新车的车主,给予数千元不等的补贴款。

## 被套牢的二手车商

限购令出台之后,迟亦枫几乎一直在给亚市不同的商户们开会。包括自主品牌经销商、进口车经销商等等,"凡是新车领域的会,都比较容易开,因为政策已经基本明朗了。大家逐步已经想出了今后发展的解决方案,甚至已经着手去挖潜市场。但是,二手车的会议则开得比较激烈。"甚至每天下班的时候,还有二手车商户来问,"针对二手车的政策究竟出台了没有?"

在业内人士看来,限购令颁布之后,针对二手车的政策还不明确,对具体的二手车置换流程涉及得太少,或在实际操作过程中存在问题,使得二手车市场十分被动。

比如,细则规定"单位或个人出售、报废名下小客车后需要小客车更新指标的,不需要参加摇号,直接申请更新指标。"即把旧车卖了才能买新车。

但是,消费者如何证明已经卖了车?收购了二手车的经销商又如何证明拥有旧车的所有权?细则中的说法是,"指标管理机构根据公安机关交通管理部门提供的出售、报废小客车转移、注销登记信息,核对申请人申请信息,审核通过后在指定网站发布小客车更新指标确认通知书。"

但是,在实际操作中却根本无法实施。

目前,存在于二手车交易市场中的二手车商户通常以二手车经纪公司而不是二手车经营公司的身份来进行运作。与后者相比,前者风险小,成本低。经纪公司在销售二手车时并不需要交纳2%增值税,而只负担过户费。这已经是业界公开的秘密。

此前,很多商户都是先将旧车过户到自己名下,再进行交易。但根据现行的细则规定,这种做法显然行不通。"接下来,二手车交易市场中的商户将如何继续收车,还没有明确的政策出台。"中国汽车流通协会副秘书长罗磊向记者证实,一切还悬而未决。

一位二手车商户推测,如果按照现在的细则规定,消费者把二手车交给商户之后,就要等到二手车已经找到买主,才能给卖车人提供出售的单据。这无形中,给卖车人造成了时间上的等待,也制约了新车的购买。

罗磊称,"目前,可以令二手车经销商实现平稳过渡的措施还没有出台,而相应的让二手车进一步加快流通的政策和举措也没有问世。从现在的市场情况来看,北京二手车市场亟需建立相应的机制来保障今后发展。"

## 诱人的置换蛋糕

尽管促进二手车市场流通的政策措施并未出台,但是,京城整个汽车产业链已经意识到,汽车置换,将成为2011年北京车市前行的关键。

根据摇号细则,已经拥有车辆的车主,要把车卖掉或报废,指标还在车主名下,车主还可以买车,并且不需要摇号。据此,业内人士认为,2011年有多少旧车主卖掉旧车、购买新车,将成为2011年北京车市新车交易量的最大变量。

> 无论经销商的二手车经营权是否得以实现,京城二手车市场都将迎来崭新的转型期

有乐观人士认为,目前北京每年换购车辆的比例在5%-10%之间,平均可以达到7%左右。这意味着,如果以500万辆的保有量来计算,每年换掉旧车买新车的数量可达到30万辆左右,加上新增的24万辆,2011年京城车市的新车销量理论上可以达到54万辆左右。除去今年受政策传闻影响引发的85万辆销量不算,54万辆的销量和近几年京城车市的销量相差不大。车市反正都能回归到理性轨道。

"54万辆,对于汽车厂商和经销商来说,依然是一个令人心动的数字!"丰田4S某店负责人告诉记者,"以前经销商不重视二手车置换,只顾着卖新车。而从今年开始,能否吸引多少旧车主在换新车时,购买自己的车,将成为考核2011年成绩的关键。"毕竟,每个月通过摇号购车的车主不会超过2万个。而通过置换购车的车主将无法预计。这块市场做好了,今年的业务就好。"

另有一名不愿意透露姓名的经销商负责人告诉记者,无论是否具备相关资质,现在很多经销商都想插足二手车业务。"因为经销商对新车市场预测普遍是悲观的。北京经销商要想把54万辆的新车销售份额拿到手里,最重要的手段如何解决置换,如何解决出口的问题。"

"原来都是新车销售带动二手车,现在看来,要靠二手车消费带动新车销售了。"中国汽车流通协会副秘书长沈荣如此表示。

如果说,经销商觊觎二手车市场是出于销售业绩考量的话,原本处于二手车流通领域的二手车经销商,则是将二手车置换业务作为安身立命的根本。

业界认为,二手车市场将有三个变化,首先,二手车销量肯定降低。由于购买二手车也需要摇号,购买二手车的消费者数量将会大幅降低。沈荣认为,"特别是低端二手车的销售压力将会非常大,在北京很难有市场。"

此外,价格要降低。据悉,此前北京的二手车一直很受外地消费者的认可,主要缘于北京路况好,北京车主重视保养,所以北京的二手车车价并不低。今后,随着京城二手车买家逐步变少,车价将会逐步下跌。

第三,二手车的出口问题很难解决,目前来看,北京二手车将来的出口只能是外地。中国汽车流通协会副秘书长罗磊认为,2010年北京二手车交易量50万辆,其中80%都在北京市内流通。2011年本市内显然消耗不了如此多的二手车,二手车经销商必须要找到出口,即由内销,变为向外销售。据悉,目前,山东、河北、内蒙、东北都是北京二手车主要的流转目的地。

由此来看,无论是二手车经销商还是汽车经销商,都已经盯上了本市近500万辆汽车保有量中的置换市场。

沈荣认为,此前中国车市的飞速增长,使得业界普遍更为关注车市增值,而不关注存量。在北京实行限购令之后,整个汽车产业将对近500万辆的存量市场更为重视。毕竟存量就是资源。"无论是汽车经销商还是二手车商户,都会抢食汽车置换这块蛋糕。置换领域将会成为今年的热点,其中的竞争将会异常激烈。"

## 4S店模式转型

未获得二手车经营权的经销商渴望进入,无法实施经纪代理的二手车交易车市渴望扩权——一场二手车市场的博弈在不同经营者之间上演。

目前,京城有420余家4S店、6家新车交易市场、7家二手车交易市场。

一些4S店已经开始加紧谋划二手车业务,希望通过置换获得更多的利润。这块利润不仅包括收购二手车并进行二次销售的利润,还包括由此带来的新车销售利润。

据了解,目前几乎所有4S店都已经有二手车置换业务,经过数年的发展,平均置换比例约为8%。"今年这一置换比例有望突破10%。"一位京城经销商称,"提高单店置换比例将决定全年新车销售的名次。"

但是,由于大部分二手车经销商并没有成立二手车经营公司,此前只是与一些二手车经纪公司进行业务合作,因此,经销商目前尚不具备二手车的经营资质。

罗磊告诉记者,二手车市场的发展还缺乏配套的政策。如众多经销商多年来从事的二手车业务,并不合法合理。特别是以经纪公司形式进行的二手车业务,使得二手车增值税大量的流失。这些,都需要有可行的方案来解决。

中国汽车流通协会相关负责人称,协会接下来将会进一步审核从事二手车交易的企业是否具备二手车交易经营权。据该人士透露,"目前,很多暗中办理二手车交易的4S店,并不具备北京市工商局许可的二手车交易经营权。按照二手车流通管理办法和企业法,协会将会对没有申请二手车交易资格的企业进行整治。"

对此,有经销商开始呼吁,希望能够借此机会给予经销商二手车交易经营权。或独立于二手车市场之外,成立经营公司,或以二手车销售公司的形式,买卖二手车,从而能够名正言顺地开展二手车置换业务。

还有经销商建议,政府可以在二手车交易市场中,给予经销商更多的二手车"车位"。据悉,目前,花乡市场共给每家经销商10个二手车车位,亚市有8个,中联交易市场有8个。所谓车位,在限购令出台之前,只是指购进的二手车在卖出之前的停车位,而在限购令出台之后,则意味着经销商旗下有多少台二手车名额。"目前,一个身份证下一台车的细则政策,实在无法使二手车经销商进行收车。"

随着经销商不断要求扩大二手车经营权,二手车交易市场中的二手车商户,也希望自己可以尽快地名正言顺地进行二手车交易流通。

"解决这一问题惟一的办法,就是二手车市场中的商户,逐步挂靠在二手车经营公司旗下。或者几家联手成立经营公司。但是,成立经营公司的成本太高、风险太大。"一位二手车商户告诉记者,这一路线几乎行不通。

而另一条扩权之路,则是车牌分离。

据悉,目前,已经有汽车交易市场联手二手车商户,向相关部门反应,希望能否实行车牌分离,并实施市场监管制。即选择一些资质好的交易市场进行交易认证,当二手车已经流通到市场,公安机关交通管理部门便可认证为车主已经进行了出售,并向指标管理机构进行证明,从而使车主可以顺利的"辞旧迎新"。

但是,这一说法目前尚未得到相关部门的批复。因此,二手车市还处于"封冻"之中。

据悉,目前实施的《二手车流通管理办法》等规章条例将面临重新修改,一些新的交易规则条例将很快出台。

无论经销商的二手车经营权是否得以实现,京城二手车市场都将迎来崭新的转型期。二手车拍卖、二手车异地电子商务交易,都将成为今后二手车市场的新渠道。

## 新模式的狂欢

目前,已经有一些经销商开始试图通过电子商务,拓宽渠道,将二手车卖到外地市场。"目前有很多二手车经销商和4S店与亚市进行谈判,通过我们的车易拍,直接与外地的二手车市场进行联系,将在京收来的旧车输送到外地。"据车易拍营销总监陈茉怡介绍,亚市从去年8月开始推出车易拍二手车远程交易平台。经销商的置换车辆,可以通过这个平台销售到北京乃至周边城市的二手车经销商处。由于车易拍采用了268V二手车标准化检测技术,买家可以不看实车看报告进行交易。"这种新型的交易方式,将成为今年北京二手车流向外地的主要交易方式之一。"

据陈介绍,自平台启动到现在,此前这一平台发挥的作用并不明显。此前5个月一共才买卖了1000多辆二手车,但是,自从限购令出台之后,众多经销商都热情高涨。目前,包括奔驰和运通等大品牌厂商或经销商集团,都已经与车易拍进行合作,希望抢食的二手车置换业的蛋糕。

中国汽车流通协会副秘书长沈荣认为,汽车经销商可通过与二手车经销商进行战略合作从而进入置换市场,这其中还需要第三方平台进行介入,从而对二手车的质量进行检测与认证。"这种合作方式将是经销商扩宽渠道的关键。"

值得一提的是,汽车厂商也开始意识到北京车市中置换市场的潜力,加入到汽车置换市场的商机争夺战中。据消息人士透露,已经有一些汽车厂商与二手车交易市场进行接洽,希望给卖掉旧车且置换新车车主,给予数千元不等的补贴款,以吸引客源。

"目前,汽车厂商对置换补贴的热情,超乎了我们的想像。"一位参与接洽的二手车市场相关负责人如此表示。"厂商们已经看清,通过置换是扩大京城汽车市场销量最有效的办法之一。所以,他们没有放弃。"

(本报记者杨小林对本文亦有贡献)

---

汽车观察

## 福特且"飞一会儿"

张耀东/文

上周,听福特亚太及非洲区总裁韩瑞麒讲起了福特在中国的发展计划。尽管他不愿透露具体的产销数字、市场占有率等细节,但从韩瑞麒的语气和表情上,福特很想在中国有更大的作为。

这也是韩瑞麒第一次以福特中国区董事长的身份见中国媒体。两个月前,韩瑞麒对福特亚太及非洲区进行了一次大规模的人事调整,由其本人亲自兼任中国区董事长。这一做法的意图不言而喻,他对福特过去在中国的表现不满意,但对福特中国的未来充满期许。

福特过去几年在中国的确表现平平。2010年,福特在中国总销量为58万余辆,同比增长40%。表面看来还不错,但是这其中有1/3以上是由马自达品牌和江铃品牌(福特持股江铃30%)贡献的,而福特品牌在中国的销量为35.6万辆。

更为严重的是,福特正在被通用、大众等车企大步甩在后面,其在中国的市场占有率仅相当于通用的1/4强。

这显然与福特在全球的地位不符。因为,在北美三大汽车集团中,福特是唯一一家躲过破产保护命运的。但也有人认为,福特解困的策略"一个福特"就是在剥离非福特品牌的业务,丧失了其在新兴市场的扩张良机。而通用在重新IPO之后,其包袱也要比福特轻。

于是,13个月前韩瑞麒来到中国,他将福特的亚太总部也搬到了中国。这也导致了福特亚太、福特中国之间的人事关系一度变得非常微妙。事情的发展表明,韩瑞麒是个强势的改革派。按照他的说法,在向他直接汇报的21个人中,有17人的工作被调整,其中就包括上任福特中国董事长葛致诺。

韩瑞麒给福特中国开出的药方就是要采取更加激进的战略,包括要在未来3年内引进4款新车、加快新工厂建设等等。总而言之,韩瑞麒想表达的核心意思是,福特对中国市场空前重视,他可以协调美国总部各方力量来支持中国市场发展。

我并不怀疑福特的能力。对于福特这样体系完备的公司来说,或许只要成功推出一两款产品,就可能会反败为胜。但是,福特中国急于在短期内实现跨越,还是很有难度的。

韩瑞麒在中国至少还有三大工作要做。首先要为"一个福特"战略在中国扫尾。由于福特出售了沃尔沃和马自达的股权,现在长安福特马自达公司内生产的马自达品牌和沃尔沃品牌,迟早都会被剥离。如何拆分合资公司,将是一个复杂的工作。另外,在架构上,福特中国也应该更加放权给两个合资公司,避免一些人为的复杂因素。

其次,在战略上,要真正凸显中国的独特性。通用在中国成功的最大原因,就是深度本地化。这不仅仅是产品制造本地化,还包括研发、产品理念、人才、体系等等。在这方面,福特做得还不够。但政府、中方合作伙伴、业界都希望看到福特拿出更加积极的战略。

即便在产品上,福特也基本是以欧洲平台为主,缺乏中国化的二次开发,忽视中国消费者对于做工等细节的苛刻需求。目前,中国已经坐稳全球第一大市场,有资格要求跨国公司做出更大的改变。

再者,福特品牌在中国需要重新定位。近年来,福特品牌在中国越来越模糊。在很多人的传统印象中,福特仍是一个老派的美国汽车品牌,但事实上,福特在中国正努力向年轻化、高性能的"欧式"方向发展。

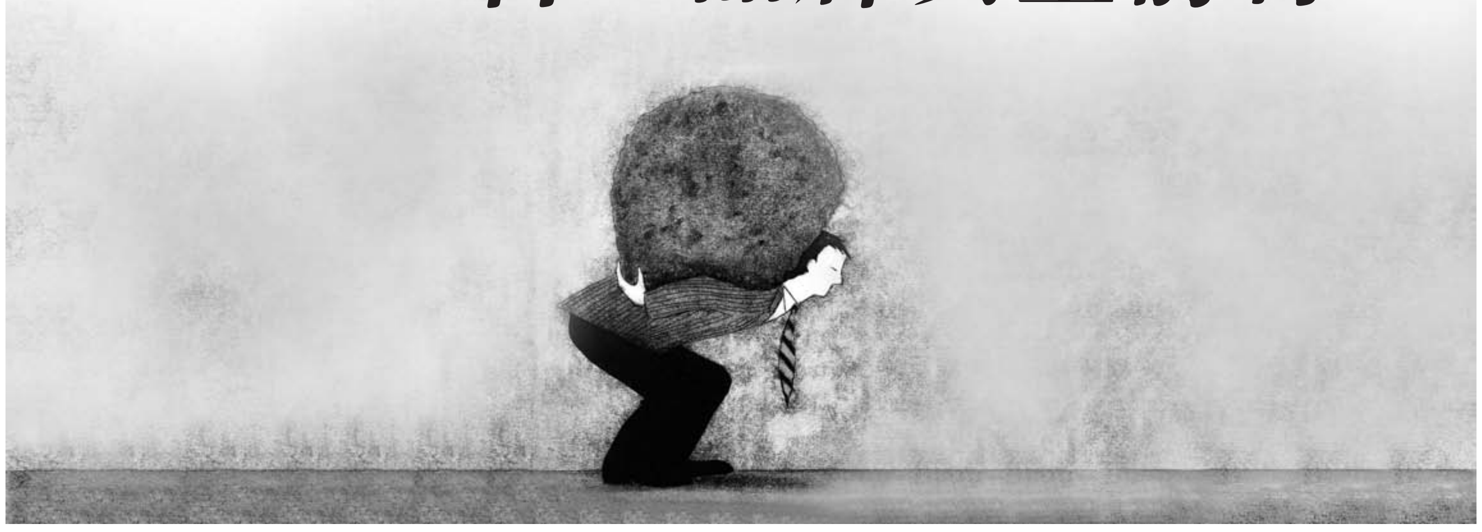
这种品牌形象与诉求之间的反差,也就是福特在中国理想与现实之间的差距,而在深层次上则反映出福特在本土化进程上的迟缓。

专题

**编者按:**

2010 年年底出台的北京“限车令”,以及小排量购置优惠取消等因素,让 2011 年的车市多了诸多不确定性,业内人士分析,受影响最大的是自主品牌。再加上自主品牌 2010 年向上突破普遍不成功,以往片面追求销量的增长方式难以为继,自主品牌 2011 年的道路注定更为不平坦。

# 2011 自主品牌负重前行



本报记者 刘晓林 杨小林 北京报道

“明知山有虎,偏向虎山行”,日前接受记者采访时,比亚迪相关高层用这句话来作为 2011 年自主品牌应对挑战的态度。与其说是积极,不如说是无奈。

同样的情绪出现在其他处于转型期的自主品牌上。2010 年的车市,在惊喜中开局,在惊吓中收官,留给 2011 年无数的疑问和担忧。对本土自主品牌来说,2010 年末广州车展上合资车企自主品牌的相继推出、北京限牌的快速出台以及购置税优惠、汽车下乡政策的同时终止,半路杀出的“程咬金”实在太多。

与比亚迪一样,包括奇瑞、吉利在内的自主品牌都表示,在品牌建设上,继续开拓中高端市场,继续向上突破品牌天花板将成为自主品牌“不得不”坚持的选择。而在市场建设上,加大二、三线市场投入将成为应对限牌影响力的主要营销手段。

### 夹击中“被迫”应战

2010 年, 中国自主品牌集体向上突破的战略转型完成的并不顺利,品牌天花板依然存在。而 2011 年市场形势又急转直下,这使得品牌转型的压力和紧迫性同时升级。

“2011 年中高端市场的挑战很大,但这是自主品牌必须走的道路”。比亚迪汽车公关经理徐安在接受记者采访时直言, 向 10 万元以上市场的渗透仍是比亚迪 2011 年的主要任务,处在广本理念、东风日产启晨等合资自主与原有的合资品牌同级别车型的夹击中,这种难度可想而知。

但对于比亚迪而言,品牌提升计划的成败与否就决定于在 10 万元以上市场的拓展,所以,比亚迪只能“明知山有虎,偏向虎山行”。徐安坦言,“7 万至 8 万元的市场利润太低,还是向上走,能抢一点就抢一点”。

当然, 这不能硬抢。“我们会采取一些策略,比如用 10 万元的自动挡车型和合资的 10 万元级别的手动挡车型去竞争。”此外,比亚迪在去年还收购了一家日本的汽车模具厂,目的就是提升产品的工艺水准和档次,以弥补品牌竞争力的短板。

逆水行舟,不进则退。同样“被迫”迎接挑战的还有吉利,在吉利汽车副总裁、销售公司总经理刘金良看来,“合资公司的自主品牌, 肯定会给中国本土车企带来压力,但我们没有其他的路可走, 只有迎接这种挑战。”

在三年自主转型后,吉利中高端品牌帝豪成为自主品牌中为数不多成功上位的车型。但在品牌溢价能力和技术认可度上,仍与合资品牌有着一定的差距。

不过, 在担忧的同时, 大部分自主品牌认为,在与合资自主的竞争初期,自身并非毫无优势。“传统自主品牌有先发的优势,在研发体系、渠道布局以及市场占有率方面都相对成熟。”

### 三、四线城市保卫战

对于汽车利好政策的取消以及限牌延展影响的对策,吉利某高层借用一组数据回答记者:在中国的汽车市场上,以吉利、奇瑞为代表的自主品牌在三、四线县乡市场的份额已经达到 80%。

加大三、四线城市布局,这已成为自主品牌 2011 年最大的市场策略。业内观点指出,北京限牌对其他大中型城市的带动作用将很快显现,而三、四线城市将成为自主品牌捉对厮杀的阵地。

“未来一线城市将没有二、三线甚至四线城市的增量多。”比亚迪方面表示,虽然经过 2008 年至今的开拓,比亚迪车型在北、上、广等一线城市的能见度已经非常高,但 2011 年,比亚迪对北京市场的策略是保持现在经销商的稳定,“明年不会增加新的经销商。”

而对于在山东、湖南、广东、四川、重庆等进入较早的二、三线城市,比亚迪的首要任务就是“保住市场占有率”。

长城汽车销售公司副总经理庞金柱也开始调低对于北京市场新车销量的增长预期,“能维持去年的销量,就是很不错的业绩。”庞金柱表示,公司正在考虑通过出台灵活的商务政策,例如调低返利门槛,提高返利折扣,甚至鼓励经销商开拓北京周边市场等方式,来应对“限购令”冲击。

记者了解到,包括奇瑞在内的计划在京增设经销商网点的自主品牌,要么暂停了正在进行的店面建设, 要么取消了原有的扩网计划。“目前北京地区销售网络趋于成熟, 加上新车销量不可避免的受政策抑制,我们近一两年都不会有在京新增经销商的计划。”奇瑞和长城上述销售负责人均表示,确保现有经销商利益才是当务之急。

在上海汽车乘用车公司副总经理蒋峻看来,如果国内其他大中型城市效仿北京的限牌政策,那么这将会对国内整体汽车市场环境造成不小的冲击。因此,上海汽车也将着力推动二、三线城市的销售网络。

此外,刚起步的北汽自主品牌已经定下了 2011 年 200 家经销商的庞大目标, 而这些经销商将主要分布在二、三、四线城市。

面对 2011 年市场调整的诸多变数, 自主品牌在目标预期上开始走稳妥路线。这一点在 2010 年没有完成 100%增幅目标的比亚迪身上表现明显,“比亚迪 2011 年的目标是与市场保持同步增长。”

而蒋峻对于车市的谨慎乐观也代表了大部分自主车企的想法,“2011 年汽车市场大概增长 14%至 15%。上海汽车增幅可能略高一些,达到 25%左右。”

关注点:继续稳健策略

## 吉利:稳健最现实

本报记者 张煦 北京报道

2010 年,吉利年初制订的增长目标只有 22%,与奇瑞、比亚迪们当初 40%–100%的增长目标相比, 显得非常 “保守”。但是,回过头来看,对于正向高端突破、开展品牌增值运动的吉利来说,这一目标稳健而务实。

而从吉利刚刚公布的 2011 年增长 18%的目标来看,吉利显然打算继续饰演“保守”的角色。照此计算,2011 年吉利的营销目标为 49 万辆。而奇瑞的销售目标则为 90 万辆。

“吉利要从‘快速发展’的战略目标,调整为‘稳健发展’。”吉利集团总裁杨健如此为吉利新一年定下了基调。

日前,吉利集团年度经营工作会议在杭州总部召开。集团总裁杨健提出了 2011 年“两个转变、两个调整”的发展战略目标,即从“国际化战略”向“全球化战略”转变;深化“技术吉利”,向“品质吉利”转变;从“快速发展”调整到“稳健发展”,从“产品线管理”调整到“品牌线管理”。

这显然与之前吉利高歌猛进的姿态,大相径庭。

据悉,2011 年, 原本是吉利向百万辆目标发起冲锋的第一年。2010 年 12 月中旬,吉利汽车销售公司总经理刘金良首次披露了吉利帝国百万辆格局的具体步骤。即吉利在 5 种技术平台、15 个产品平台上研发了 40 多款产品,计划每个品牌下投放十几款产品。从 2011 年一直到 2015 年, 每个品牌有能力达到年产销 30 万辆,如此达到 2015 年中国市场销售 100 万辆的目标。

而本次“稳健”调整战略的发布,则可能意味着,吉利向百万辆阵营奔跑的步伐将放缓。

这种稳健的战略,首先缘于车市大环境的改变。在刘金良看来,受一系列政策变化以及整体经济环境的影响,2011 年的中国车市不太可能再像之前一样维持 30%以上的增速,增速预计在 10%左右。这其中,受影响最大的,显然是自主品牌。

其次,也与吉利自身进行的体系化建设有关。刘金良透露,2011 年吉利的任务之一,是体系化建设的不断深入。在 2010 年年尾的短短两三个月中,吉利三个子品牌全部正式启动。

吉利三个品牌并非按照高、中、低档来划分,而是按照客户群的不同特性来划分,每一个品牌会满足消费者不同的需要。如全球鹰品牌定位 “活力、突破、精彩”,帝豪品牌则沿着卓越、稳健、尊崇的方向发展, 英伦品牌朝着底蕴、信赖、和谐的方向发展。

在业内人士看来,吉利这种三个品牌不分高低、而是侧重不同风格与细分市场的分品牌策略,是一种比较务实的分品牌策略。“很多自主品牌都想向上突破,但 2010 年的市场事实证明,推出更高端品牌、打入 20 万及以上的中高端市场还只是自主品牌一厢情愿的自我拔高, 能把 10 多万元及以下的市场充分细分并推出针对性的车型是一种更容易被市场认可的发展策略。”一位业内分析人士认为。

> 吉利现有车型以及未来车型都有了清晰的归属。今后的主要任务是营销体系的稳步提升和持续的品牌建设

2011 年, 吉利总共有 10 余款车型欲投放市场,其中全球鹰品牌下将有远景和自由舰两车的改款车型上市,另外还有 4 款全新车型,分别为与 EX7 同平台的 SUV 车型 GX7,MPV 车型 GV5,以及 GC3 和 GC7 大小两款轿车车型。

在刘金良看来,从产品层面看,吉利现有车型以及未来车型都有了清晰的归属。随之而来的主要任务是整个营销体系的稳步提升和持续的品牌建设。刘金良的目标是,至 2011 年年底,三个完全独立的品牌形象树立工作彻底完成。

根据 2007 年吉利发布的 “宁波宣言”,其战略转型计划将分三步走:第一阶段成为“有知名度”的品牌,目前已经初见成效;第二阶段,从 2010 年至 2012 年,成为“有影响力”的品牌。而三个品牌形象建设的成熟,显然是形成影响力的要素之一。这一阶段实现之后,从 2013 年到 2015 年成为“有竞争力”品牌的第三阶段目标,才有可能实现。

关注点:强烈扩张冲动

## 冲动江淮的 100 万辆挑战

本报记者 刘晓林 合肥报道

第 200 万辆下线、“十二五” 计划出炉、多功能商用车星锐上市, 江淮在 2010 年底动作频繁。但在“喜欢冲动”的江淮总经理安进看来,这样的速度还不够。“我恨不能今年就做到年产销 100 万辆。”

但在“品质江淮”的口号下,安进对规模上的冲动必须有所压制。在江淮宏伟的“十二五”计划中,160 万辆的年产销目标中有超过 100 万辆的任务需要乘用车来完成。但对于这个前景不明的新事业,江淮并未给出任何具体的布局,只拟定了“少平台、多产品的‘优生优育’”的发展框架。

> 在“十二五”计划中,江淮 160 万辆的年产销目标中有超过 100 万辆的任务需要乘用车来完成

面对今年变幻莫测的国内车市,安进给媒体的回答是,“希望江淮今年不低于 30%,但高于车市平均增速。”无论从哪方面来理解,悬在半空中的 100 万辆乘用车目标如何落地都将成为今年江淮的待解课题。

### 5%的冲动

2010 年,安进和江淮国际公司总经理佘材荣的护照上都盖满了印章。在国外考察了一圈市场的安进每次说起来都 “咬牙切齿”,“国际市场真的很大, 我们在中国不敢卖的价格,在那里都不成问题! 只要你能把质量提上去。”

在安进看来, 国内的市场竞争过于激烈,无论是在品牌实力强劲的商用车上,还是在竞争力不足的乘用车上,一直被外界定位为区域性品牌的江淮都需要寻找新的市场机遇。

在佘材荣看来,在辐射近 100 个国家和地区的海外市场布局中, 江淮在 2011 年最大意义的突破将是对北美市场的染指,“北美的网络一直在做,车型也在测试”。江淮国际公司的终极目标是进军西欧,但必须是在产品质量过关的情况下。

不过, 虽然海外计划让安进热血沸腾,但如何提高国内占有率仍是“大江淮”无法回避的是现实问题。在江淮集团“内部版”的“十二五”计划中,对市场份额的目标被定在了 5%。

“5%比 160 万辆更容易让我冲动,”安进坦言。与 160 万辆的销量目标相比,五年后占到国内 5%的市场份额目标对江淮意义更大。

另一个被安进称为内心“冲动之举”的是江淮发布的“质量宣言”,在国内各汽车品牌流行发布“品牌理念”的潮流下,江淮给自己的定位是“品质江淮”。具体而言,“商用车上我们将向日本五十铃看齐,乘用车上与合资品牌较量。”

目前,江淮旗下已形成三个集产、供、销、研于一体的整车事业部:商用车公司、乘用车公司以及新组建的多功能商用车公司。

2010 年,江淮全年销量已实现 46 万台,销售收入 350 亿,增幅超过 50%,利润则同比增幅逾两倍。2011 年,江淮的目标是增速不低于 30%,高于行业平均增速。

### 低调乘用车

“江淮从来没有走过平坦的路,今后的路也会更加坎坷。”安进的这句话用在江淮的乘用车梦想上最为合适。在“十二五”雄心勃勃的计划中,将承担主要任务目标的乘用车团队却显得相对低调。

在江淮 160 万辆的“十二五”年产销目标中,乘用车要占到超过 100 万辆。但无论在左延安的“十二五”计划发言稿中,还是在安进的答记者问中,都没有交待出一个具体的乘用车的规划。一个共识是,虽然头顶着“综合型自主品牌汽车主力厂商”, 但江淮目前的核心业务仍集中在商用车板块。涉水三年的乘用车发展并没有突破品牌与技术的瓶颈。

所以,提到 2011 年的乘用车计划,安进依然没有透露出新车和平台规划的任何信息,而是很宽泛地表示,“江淮的乘用车要实现少平台、多品种,平台越精越好,优生优育。”这意味着, 与其他自主品牌的向上发展战略相同,在“悦”系列布局了中低端之后,江淮开始着眼于“提高品牌溢价能力”。“‘十二五’期间,肯定会推出中高端轿车。”安进表示。

记者同时了解到,江淮的乘用车产能也尚未全面利用。乘用车二厂已经在江淮内部立项,但迟迟没有动工。

江淮提供的数据显示,进入 2010 年,江淮汽车的销量已突破 50 万台,其中,和悦 1–10 月总计销售 55840 辆,成为江淮轿车阵营中销量最高的产品。2010 年前 10 个月,江淮轿车的销量为 92053 辆,在整体的乘用车销量中比重达 56%。

“160 万辆目标中大部分是乘用车,我负责的是其中 80 万辆,” 江淮乘用车公司总经理戴茂方对记者表示, 作为新的事业,“江淮的乘用车规模小,市场对这个品牌还持怀疑态度,而且原有的商用车合作伙伴对这一领域也并不了解。”所以,江淮乘用车的当务之急是引入好的配套供应商。

这也意味着,进入 2011 年,在梳理平台的同时,对市场营销的大力投入将成为整个江淮乘用车的重要任务。

关注点:弥补品牌短板

## 长城汽车 加强品牌攻势

本报记者 耿慧丽 北京报道

尽管在过去的一年取得了不错的销量增长,但长城汽车(2333.HK)的 2010 年还是留有一丝遗憾。品牌上的短板让这家立志要造“精品车、代表中国汽车形象”的自主品牌车企“如鲠在喉”。

从去年初打出“中国车、长城造”的品牌口号,到启用新的官方网站,到按产品品类分设皮卡、SUV、轿车三个事业部,长城汽车打造“中国名牌”的意图十分明显。但在人们提及自主品牌汽车时,长城往往不在第一梯队;长城汽车内部全员“玩命”打造的“过硬品质”,也大多处于现有用户的口碑传播中,其品牌知名度与影响力与奇瑞、吉利、比亚迪等自主品牌车企相比,尚有差距。

“今年, 品牌塑造将是长城的重点。”长城汽车内部人士表示。直接归集团管、与三个子品类事业部平级的品牌部将于 2011 年成立,同时,风骏、哈弗、腾翼三个子品牌也将启用新的标识与品牌口号。

根据最新公布的数据,2010 年,长城汽车累计实现销售 39.73 万辆, 同比增长 77%,大大超过全行业平均增长水平,成为增量最高、增速最快的品牌之一。销量的高增长,进一步增强了长城汽车的轿车主业,也缩小了长城汽车与奇瑞、比亚迪等自主品牌车企的销量差距。

同时, 在品牌塑造上,2010 年长城汽车也进行了一系列努力,如在通过以严格著称的欧盟认证的基础上, 打出“中国车、长城造”的企业品牌口号;借着腾翼 C30 等诸多新品上市,开展体验营销等多种产品宣传攻势;7 月份启动全新的官方网站,以更好地进行品牌宣传,服务客户。

不过在经销商看来,这些举措依然尚未把长城品牌推举到足够的高度。“和主流自主品牌相比, 长城轿车的品牌影响力还是比较弱,目前大多客户主要是靠他人推荐等口碑传播而选择长城的轿车产品。”北京一位长城经销商表示。

作为独立的民营企业,长城汽车没有上汽自主品牌那样雄厚的大集团背景,可以不惜重金塑造品牌;也不像自主品牌“旗手”奇瑞那样一举一动都备受关注; 也没有比亚迪那样剑走偏锋、灵活大胆的市场策略。

不过,像长城这样雄心勃勃的民营企业并不会轻易接受“边缘化”的地位。看到奇瑞、吉利与比亚迪们快速布网、扩增产能,长城汽车 2010 年年初也抛出 5 年后 200 万辆的“宏伟规划”;其他竞争对手通过分网、分品牌扩增销量与网络,长城汽车去年也开始尝试分网销售。

长城汽车股份公司副总裁贾亚权前不久接受本报采访时表示, 今年长城汽车将正式按皮卡、SUV 和轿车, 分设风骏、哈弗、腾翼三个事业部,销售终端也将按三个产品品类成立独立的 4S 店,并发布独立的品牌标识与宣传理念。

更重要的是,“今年长城还将成立单独的品牌事业部,与其他三个事业部平级,直接归集团管理,负责企业层面的品牌建设,提升长城汽车品牌的知名度与影响力。”贾亚权介绍,三个子品类事业部也会设立相应品牌部门,以后具体产品宣传由三个事业部负责,但企业品牌层面以及各个子品牌的发展规划等,则由品牌事业部统筹负责。

“新的一年长城的品牌宣传力度会非常大,而且会改变以往主要依托于新产品上市、比较零散的状态,更加系统统一,给外界塑造清晰的长城轿车品牌是什么特色,SUV 品牌是什么特色,皮卡是怎样。”贾亚权表示。

### 致歉及更正

本报于 2011 年 1 月 3 日第 501 期刊登的 2010 年 BCA 中国汽车榜单中, 海马汽车的正确名称应为:年度最佳 SUV 车型(自主品牌)为海南一汽海马汽车–骑士,对此错误我们深表歉意,特此更正。

# 广汽三菱 择日而生

本报记者 魏黎明 广州报道

从去年10月停牌至今,广汽长丰(600991.SH)已连续七次发布继续停牌公告。

广汽集团(02238.HK)如何重组广汽长丰,广汽长丰是否退市,广汽有无可能借道实现A股上市?这一切有待于广汽三菱的合资项目何时获得审批通过。然而,截至目前,这还是一个未知数。

有消息人士称,广汽方面希望在春节前实现一系列重组安排。当前一步即是使广汽成为广汽长丰的大股东,而其关键则是对价安排。但恰恰是对价面临两难:低了A股难以接受,高了H股又难以接受。

> 广汽集团如何重组广汽长丰,一切有待于广汽三菱的合资项目何时获得审批通过。截至目前,这还是一个未知数

## 继续停牌

去年12月30日,广汽长丰再度挂出继续停牌公告。公告称,接大股东广汽集团通知,就广汽与三菱的合作事宜,目前仍在向有关部门进行咨询、论证,尚未确定最终方案,因此继续停牌。

自去年10月28日突然停牌,宣布广汽将进行涉及广汽长丰的重大资产重组之后,这已是广汽长丰第七次发布继续停牌公告。在一些股吧,小股民们因漫长等待而渐生焦躁情绪。

唯一令人振奋的消息也已远至去年的11月5日,广汽与三菱签订《合作备忘录》。该《备忘录》显示,广汽拟通过吸收合并、要约收购或其他方式使广汽长丰退市,并通过后续重组使广汽长丰成为或以广汽长丰资产设立广汽和三菱分别持有50%股份的合资公司。当时进展是,双方成立工作组,实施尽职调查,为实现股权转让及使广汽长丰成为合资公司进行前期准备。

一位消息人士称,广汽方面目前希望在春节前完成对广汽长丰的重组,并实现与三菱的合资。

据称,相关人事安排已在紧张进行当中。此前,广汽丰田副总经理胡苏自广汽丰田离任后,便一度传闻将出任广汽三菱执行副总经理。胡苏是广汽丰田的创建元老,精于销售等业务。

然而,近日有可靠消息称,胡苏离任后将出任广汽汇理汽车金融有限公司总经理。

## 项目进展

目前,广汽重组广汽长丰,并实现与三菱合资等事宜,由广汽长丰总经理付守杰负责推进。但按照付守杰的资历,他不可能出任广汽三菱的执行副总。

落地湖南长沙之后,广汽三菱的高管配备将与同处长沙的广汽菲亚特同一规格。在广汽菲亚特,广汽方面派出了广汽集团股份有限公司副总经理蒋平任执行副总经理。而付守杰不仅是广汽集团股份有限公司董事、副总经理,而且还是广汽集团的董事。

对广汽长丰进行资产重组后,原第二大股东长丰集团将彻底退出,专心于当前的零部件业务。广汽集团董事长张房有近日透露,长丰原来的自主品牌猎豹将从广汽长丰剥离,并入广汽乘用车公司。其后,长丰猎豹将作为广汽乘用车的分厂,广汽从而拥有了两个自主品牌:传祺和猎豹。

广汽长丰剩余资产,将由大股东广汽整合,并与三菱方面成立合资公司。三菱汽车此前给本报发来的信息表示,在签订股权转让合同以及合营合同等相关合同并获得相关部门批准后,新合资公司开始运营。

按照规定,广汽三菱合资项目须先取得国家发改委和工信部的审批。然而,连续多个继续停牌公告表明,相关审批事项仍在进行中。民族证券汽车业分析师曹鹤认为,广汽就与三菱的合资事先应已与相关部门沟通过,拖延至今有点出乎意料。

目前,更早前披露的一汽-大众南海项目也处于审批过程中。据称,相关部门要求新上马的项目必须同时满足发展自主品牌和生产新能源产品的要求。

按照广汽与三菱的现状,广汽长丰仍在坚持的自主品牌CP2轿车项目,无疑可以帮助其解决发展自主品牌的条件。这一轿车车型在去年底的广州车展上继续亮相。三菱方面,电动车i-MiEV的相关技术也已相当成熟。因此,广汽三菱在这两个方面应都能够满足相关要求。

## 对价两难

按照步骤,目前现实的困难是,广汽如何向广汽长丰其他大小股东提出对价方案。

根据广汽集团的安排,广汽将通过吸收合并或要约收购等方式重组广汽长丰,同时实现广汽长丰退市。广汽集团董事长张房有近日也表示,广汽长丰重组正在按照方案分步走,目前要解决的是广汽持更多股权的问题。

有知情人士称,广汽方面目前比较头疼的是针对广汽长丰的出价。如果出价低了,恐怕广汽长丰的股东们难以接受;但如果出价高了,H股的广汽集团又难接受。

目前,广汽长丰股吧中,小股东传言称,广汽或可通过吸收合并借壳广汽长丰,从而实现在A股上市。曹鹤认为这种情况不会出现。理由是,广汽刚刚在H股上市,而且并未融资,不可能在这么短时间内再在A股上市。此外,广汽长丰相关公告已经明确,将从A股退市。

但由此也可见,小股东们对广汽重组广汽长丰寄予较大希望。广汽不缺钱,但广汽做买卖从来都精打细算。

在H股市场,摩根大通针对广汽三菱项目发布研究报告称,预计广汽私有化广汽长丰需要人民币49.6亿元。而截至去年9月底,广汽持有140亿元净现金。

然而,这已经是一个较为大方的预测。此前,广汽为入主长丰汽车,已经花费了10.05亿元购得29%股份。按照摩根大通的预测,广汽前后将在长丰汽车身上花去近60亿元。这几乎相当于广汽未来几年要在广汽吉奥身上花费的全部预算。

三菱方面的计划稍显保守。在较早前提供本报的一份回函中,三菱汽车确认30万辆销售目标要在2015年“力争实现”。此外,计划在2012年在中国投放电动车i-MiEV。

# 雪佛兰酝酿“增高”

本报记者 杨小林 北京报道

将雪佛兰(Chevrolet)品牌导入中国市场六年后,上海通用正在酝酿一项更大胆的重塑雪佛兰品牌的行动计划。通过该项计划的实施,雪佛兰在中国市场有望被打造成通用旗下另一个足以“比肩”别克的中级轿车品牌。

来自通用中国上周最新发布的销量统计显示,2010年通用在华销量创下历史新高,一举突破235万辆(含上汽通用五菱)。其中通用旗下两大主力品牌雪佛兰和别克累计销量首次“打了个平手”,分别为54.4万辆和55万辆。

对雪佛兰更为有利的是,随着新景程、科鲁兹销量增长,雪佛兰品牌力也大大提升,比景程档次更高的新产品计划也正在进行中。

## 景程之上

上海通用相关人士向记者证实,在北美畅销的雪佛兰中级轿车Malibu和《变形金刚》中扮演“大黄蜂”的原型车Camaro,都将在2011年内相继导入中国市场。不过,将在上海通用国产的雪佛兰Malibu,其定位并不是取代新景程,而是要高于任何一款雪佛兰现有的国产车型。

“雪佛兰Malibu源自诞生过别克君越的Epsilon II平台,这款车无论是在产品技术还是市场定位上,跟景程都不是同一个级别的产品。”上海通用相关人士如是解释。另据了解,新车Malibu在进入中国市场后,将为雪佛兰品牌承担起开拓首批中高端用户的重任。

据悉,国产雪佛兰Malibu有望搭载2.0L、2.4L以及1.6T等多款发动机。在美国,雪佛兰Malibu是最为畅销的中高档轿车之一,其最强劲的竞争车型包括凯美瑞、雅阁和福特Fusion等。统计显示,去年前11个月,Malibu在美国本土销量同比劲增31.7%,成为增幅仅次于现代索纳塔的热门中高档轿车。

实际上,上海通用去年底推出2011款雪佛兰景程的做法,也从另外一个角度否定了雪佛兰Malibu入华后要取代景程的可能。2011款景程达到了B级轿车2700mm的轴距,并在超大空间方面做足了本地化的完善。而在价格上,则下探至10万至16万元区间,“放低身段”与主流的合资品牌A级车争抢市场。

记者了解到,上海通用并不会因为雪佛兰Malibu的导入,从而改变景程现有的市场定位。将雪佛兰Malibu导入中国,并将其打造成一款与别克新君越一样成功,但是市场定位却更差异化的中高档轿车产品。与此同时,高性能跑车“大黄蜂”Camaro的随后导入,也将为重塑雪佛兰品牌活力形象加分。

## 六年复兴之路

来自通用中国最新发布的销量数据显示,作为通用汽车旗下的全球化品牌,雪佛兰品牌2010年在华表现可圈可点,全年总销量达到54.4万辆,增幅高达63.4%.

2005年1月,当上海通用两款通用大宇产品——赛欧和景程,挂着雪佛兰品牌LOGO重新进入中国市场时,外界对通用中国力推的“多品牌经营战略”质疑声不断——这些产品并不能代表雪佛兰,为何要堂而皇之地挂上雪佛兰LOGO?随后,上海通用如法炮制,将雪佛兰LOVA乐风和AVEO乐骋快速导入中国。

尽管赛欧还有乐风和乐骋等源自大宇平台的新产品,在相当长的时间里都成为雪佛兰品牌在中国销量的“中流砥柱”,但是在更多的国内消费者眼中,真正能代表雪佛兰品牌出征中国市场的新车型仍未出现。这种状况持续到2007年底,基于通用全球新车平台的雪佛兰首款SUV车型Captiva科帕奇在国内正式上市。

尽管科帕奇在销量上并没有获得巨大成功,但是通过该车型的推出,即上海通用借助最新的全球化车型平台的应用,让雪佛兰品牌回归到了“真正意义上的雪佛兰”。一年后,在上海通用(沈阳)北盛汽车生产基地新工厂下线的雪佛兰Cruze科鲁兹,将雪佛兰品牌在中国的复兴计划推向了高潮。

在经过科帕奇和科鲁兹两款新产品的前期品牌培育期后,从2009年开始,雪佛兰品牌开始进入爆发性增长期,当年雪佛兰品牌销量从20万辆猛增到2009年的30万辆,2010年雪佛兰品牌销量更是一举突破50万辆大关,与别克不相上下。




# 从产销百万解读中国一汽自主方程式

2010年即将过去,产销超越1700万辆的骄人业绩再度令中国车市扬威世界。然而,这一年对于中国车企来说却是艰难的一年:年初销量的急转直下,年中的停滞不前,跌宕起伏、风云莫测的市场变化令一众车企猝不及防、步履维艰。与此同时,汽车市场的竞争格局也在悄然变化,欧美车系强势走高,日系车销量迅速下降,自主品牌遭遇瓶颈。如此艰难的市场环境中,一汽却传来了“自主100万辆下线”的喜报,实属难能可贵。

然而,纵观一汽半个多世纪在自主之路上的探索和奋斗历程,一汽的自主100万辆似乎又是历史的必然。2010年北京车展上,中国一汽总经理徐建一曾铿锵有力的说道:“自主是一汽必思、必想、必争、必拼、必干、必胜的事业”,我们从中看到了一汽干自主的信念和决心。如今,随着一汽自主100万辆的实现,我们仿佛也从中看到了一汽独有的自主方程式。

## 全新进程 全线提升

从北京车展发布战略宣言到“自主100万辆下线”,中国一汽开始了自主发力的全新进程。

“中国一汽所达成的自主100万辆,是覆盖了乘用车到商用车的梯度100万。”某业内专家如此评论。

注重整体的战略布局和平衡是中国一汽一贯的发展思路,也正因如此,中国一汽成为中国唯一一家掌握从A0级到E级乘用车全系列和商用车全系列产品自主平台研发能力的汽车企业。在由专业媒体推出的2010年“国内乘用车企业综合竞争力排行榜”中,中国一汽在战略布局上的得分最高,充分显示了其“共和国”长子的综合实力。

与此同时,中国一汽在自主市场上亦斩获颇丰,自主产销超过100万辆,同比增长达32.5%。从自主市场份额来看,截至目前,中国一汽乘用车中的高级、中高级、中级、小型、微轿和MPV 6个细分市场的自主比例均为行业最高,其中高级车细分市场实现了100%的占比,在市场竞争最激烈的中高级和中级车市场也高达38.8%和31.7%,自主份额远高于其他车企;在商用车领域,2010年,中国一汽解放重卡的前10月销量达19.9万辆,高居行业榜首。

## “只要一汽生产的车都是好车”

徐建一对自主品牌的未来如此描述:“要形成这样一个概念,只要一汽生产的车都是好车”。现在,中国一汽已经开始向着这个目标迈进。

今年10月13日,在北京开幕的第十四届国际消防设备技术交流展览会上,中国一汽集团自主研发的7款城市主战消防车系列新产品引起了国内外客商的关注。业内专家指出,这些产品“填补了中国没有高端消防主战车的空白,达到国际一流的水平”。

在比肩国际的产品中,解放J6更具代表意义,“解放J6是中国一汽实施国际化经营战略,打造世界级品牌的历史转折点”。曾经获得国内顶级大奖——中国汽车工业科学技术特等奖,在市场上与国际顶级品牌平分秋色。

2010年10月,权威调查机构J. D. Power发布的2010年中国新车质量研究(IQS)报告中,奔腾B70获得了入门高档中型车细分市场的最高评价,是A级以上细分市场上唯一一个获得NO.1的自主品牌。在与合资品牌同台竞技中,中国一汽自主品牌的竞争力正在日益凸显。

## “一汽加油! 自主加油!”

“生于自主,长于自主”是对中国一汽最好的定义。对于中国一汽而言,“干自主”是与生俱来的使命和责任。4月的北京车展上,中国一汽发布了立足自主的全新品牌战略,总经理徐建一在讲话中指出,中国一汽将以研发、产品、制造、营销、管理五大体系为重点,打造中国一汽品牌强有力的支撑体系。有专业分析人士评论:徐建一是要不顾一切干自主。

徐建一“不顾一切”的底气来自于中国一汽数十年在自主创新体系建设上的深厚积淀。多年来,中国一汽通过产品研发,打造自主品牌产品平台,掌握了一系列的核心技术,从而实现自主创新体系能力的全面提升。目前,一汽已经在一些核心技术和关键技术上取得重大突破。在商用车产品开发上,一汽已经完成了从建厂初期解放卡车第一代J1到第六代J6的产品换代升级工作;在乘用车产品开发上,从夏利平台的不断进步到AUDI100平台基础上的小红旗开发,再到JETTA改造项目,直至全新大红旗开发,一汽掌握了30多项关键技术,具备了中高级轿车整车匹配和轿车车身的开发能力以及完全自主开发经济型轿车的能力。

“体系能力代表了综合实力和可持续发展能力,自主100万辆是中国一汽自主体系创新能力提升的阶段性成果,是中国一汽第四次创业的里程碑。”总经理徐建一在一百万辆下线仪式上对自主100万辆如此定义,这也预示着,自主100万辆的实现,只是一个全新起点。

在中国一汽自主100万辆下线仪式上,徐建一带领员工高喊出“一汽加油!自主加油”的雄壮誓言,这是中国自主汽车工业吹响的冲锋号,在激情豪迈的号角声中,自主新征程、迎接新挑战的序幕正徐徐拉开。



# 宇通客车筹谋新支点

本报记者 耿慧丽 北京报道

中国客车行业未来增长空间还有多大，数量规模的顶峰会在何时到来？单一品类的汽车企业抗风险能力如何，能否“基业长青”？

这是国内客车行业“大佬”郑州宇通客车所面临的重要问题。2010年高于4万辆的业绩，在进一步巩固其客车龙头企业地位的同时，也带来新挑战，那就是，国内客车行业靠销量规模增长为主的增长模式还能维持多久？

这是宇通客车董事长汤玉祥最近思考最多的问题，也是今后国内客车企业都会面临的共性问题。



2010年销量突破4万辆，宇通客车进一步拉大与竞争对手的差距 本报资料室

## 25%市场占有率

1月5日晚间，宇通客车公布2010年产销业绩，公司2010年全年累计生产汽车4.18万辆，同比增46.35%；累计销售汽车4.11万辆，同比增46.06%。

和主流轿车企业2010年少则70万–80万辆，多则超100万辆的销量相比，4万辆是一个小数字。但对于宇通客车乃至整个客车行业，这一数字意义重大。

对于宇通客车自身而言，这一数字表明其行业龙头地位的进一步巩固，这是宇通客车连续第8年夺得国内大中型客车销量冠军，同时与竞争对手们差距进一步扩大，2010年国内客车行业第二、三名的成绩都是2万多辆。

目前，宇通客车在国内客车市场占有率达25%以上，这意味着2010年销售的大中型客车中，每4辆中就有一辆是宇通客车。宇通客车2010年行驶里程达280亿公里，搭载210亿人次，相当于13亿中国人平均每人每年乘坐16次宇通客车。

对于客车行业而言，这意味着龙头企业优势进一步加强，行业集中度进一步提升。据客车行业分析人士统计，客车行业第一梯队“一通三龙”（宇通、厦门大金龙、苏州金龙、厦门金旅）2009年1–10月的市场集中度为45.28%，2010年1–10月增加到50.72%，占客车市场半壁江山。

2010年的4万辆，是宇通在生产线加班加点、产能满负荷的状态下取得的。“2010年12月，有些订单我们已经不接了，实在赶不出来。”宇通客车内部人士介绍。

目前，宇通客车正在筹划进一步扩大产能，预计2012年将具备年产5万辆的产能。

## 筹谋新增长点

眼下的产能吃紧，并不是宇通客车“掌门人”汤玉祥最关注的事情。这位认为企业一把手应该“抓大放小、把握战略方向”的企业领导者看来，下一个5–10年，宇通客车的发展道路已经基本明确，那就是进一步巩固客车行业龙头企业的地位，抓住国内客车行业的增长良机再上一个台阶，对于这一点，汤玉祥比较有把握。

“我认为，国内客场行业还会有10年左右的黄金增长期，预计5年左右会到达最高峰的状态。我们希望能抓住行业增长的机会，进一步扩大销量，提升市场占有率。保守估计，3年后宇通客车每年至少会有5–6万辆的销量。”汤玉祥表示。

但再下一个5–10年，则需要仔细谋划。客车行业毕竟规模有限，销量规模不可能一直增长下去，到达顶峰后增速会放缓。“我现在考虑最多的是过了行业快速增长阶段后宇通怎么办，企业发展也不可能是销量一直快速增长。5年后国内客车在海外市场也会和欧洲客车企业形成直接竞争关系。”领跑国内客车行业多年，汤玉祥逐渐感到“高处不胜寒”，也更早一步意识到客车企业转变发展方式的必要性。

事实上，不仅仅是企业，政府部门人士也意识到中国客车企业的发展转型问题。参加宇通4万辆下线仪式的工信部产业政策司调研员李万里认为，过去10年，国内整体经济发展较快，汽车消费需求增长旺盛。但今后，经济增长的不确定性增加，加上原材料、劳工成本上涨趋势，销量规模已经达到高位的汽车行业很难再保持以往的增长势头，企业做发展规划也应放弃以往“销量连年上升”的思维，尤其是和经济环境密切相关的客车、卡车等商用车企业，更应考虑转变以往过于注重销量增长的发展方式。

商务部机电和科技产业司副司长支陆逊则建议客车企业加快走出去，在海外建立自己的营销网络，做好品牌，把出口作为今后增长的新支点。

宇通已经开始布局，比如针对面临客车行业产品同质化严重，品牌意识缺乏，率先打出“耐用是金”的品牌口号，找到自己产品独特DNA并在此基础上连年举行大规模的品牌推广活动，从最初的产品耐用到目前的“客户价值最大化”，宇通不仅在销量上领先于行业，在品牌建设上也一马当先。“目前宇通已经具备一定的品牌溢价能力，同类产品即使比市场平均水平高一些，客户也认可。”上述宇通内部人士表示。

在海外市场，宇通采取市场分级，重点市场先布局，由点到面，售后先行，不成熟市场宁可损失暂时订单也不贸然进入的稳妥策略。

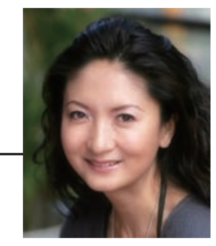
虽然进行了一些有益尝试，但在汤玉祥看来，与国际知名商用车企相比，宇通不管是技术、品质，还是管理团队、进入海外市场的经验等方面，还需要积累实力。而且留给国内企业提升的时间并不长：“最多3–5年，国内客车就会和欧洲商用车在海外市场形成直接竞争关系。”

另一个很重要的问题是，仅仅靠客车行业，难以支撑宇通下一个10年的良好发展。“从这么多年汽车行业发展经验看，单一品类的企业抗风险能力不强，尤其是单一品类的商用车企业，经济一波动受影响就非常大。”

虽然目前宇通集团也向房地产领域涉足，但汤玉祥认为，汽车才是宇通的主业，今后的战略重点依然是如何把主业做好。他的设想是，除了客车，适当向工程机械、专用车等相关性强的汽车细分行业拓展。“不熟悉的行业我们不做，比如轿车肯定不考虑，要拓展跟客车关联性强、相似处较多的领域。”

## 星期三会客室

“星期三会客室”栏目是由《经济观察报》、搜狐汽车和北京交通广播联合制作，每周聚焦行业热点话题，各方嘉宾畅所欲言。每星期三上午10:00–11:00，在北京交通广播(FM103.9)《汽车天下》节目中直播，同时，搜狐汽车(auto.sohu.com)进行视频和文字直播。


梁洪

嘉　宾：新华社资深记者 张毅
搜狐汽车媒体中心新闻副主编 王慧芳
主持人：汽车天下主持人 梁洪

# 公车改革应从财政透明化入手

2010年12月29日，国务院新闻办公室就《中国反腐败和廉政建设》白皮书举行发布会，中纪委常委、秘书长吴玉良明确表示，公务车问题是2011年中央纪委监察部进行专项清理的一项重点工作。公务车改革再度引起公众关注。有媒体甚至称，这是史上最严格的公务车改革。

**主持人：各位如何看待新一轮的公务车改革？**

**张毅：**在中央政治局会议上提出进行公车改革的专项清理，这是从来没有过的。公车改革已经说了很多年，各地也采取了很多措施，但是有的措施走偏了，有的把公车改革作为乱发钱的手段。我认为公车改革对我们打造廉洁政府和缓解日益严重的交通拥堵有帮助。

**主持人：新一轮的公务车改革将怎样解决诸如滋生腐败、数量不够透明等这些公务车诟病？**

**王慧芳：**这是一个很庞大的系统工程，但我们一些地区采取的措施还是收到了不错的效果。

比如，昆明市四个区做的一个试点就很成功。昆明改革的一个核心亮点就是不涉及到钱，钱不补贴到个人和单位而是按人头，每个公务员每个月400元的标准，按照这个财政标准打到每个政府机关部门的公用卡上。外出使用车辆维修、加油，购买公交卡、地铁卡这个时候必须用这个专用卡定点购买，在相应的点设计了POS机，在这十几个月的过程当中，这四个区公车从920辆降低到253辆，力度非常大，整整十个月下来节省了约两千多万的财政收入，这个数字是非常惊人。

**主持人：除了这些成功的经验外，还有什么办法能够解决目前公车改革碰到的具体问题？**

**张毅：**我认为还是要从财政的透明化入手。这个机关每年给你的行政开支是多少钱，多少钱用于公车消费的，都应该是公开透明的。这样从根本上就把私车公用、违反规定、高配公车解决了。现在的情况是，有的派出所所长都配专车，范围很大也没有人来监督。如果能从财政拨款这边卡住，就能够解决根本问题。再有一点就是公务用车社会化，很多车不一定需要机关单位来购买，租车的方式就能解决日常的需要。

**王慧芳：**公车改革可以从两方面来讲，第一要还信于民，在民众当中恢复政府执政公平的形象。其次是缓解交通拥堵。在这轮北京市的治堵新政之后，民众对于公车的质疑声音越来越大，为什么限制老百姓的车，公车数量到底有多少？民众产生了质疑，我们需要通过政府的改革来还信于民，所以新一轮全方位的监管势在必行。

（实习记者 陈晓伟整理）

经济观察报 The Economic Observer　FM103.9 北京交通广播 BEIJING COMMUNICATION RADIO　搜狐汽车 auto.sohu.com




华泰B11优雅与现代的豪华享受，突破经典颠覆级别所限！

华泰B11，显耀级别的非凡之作。源自欧洲经典设计，定义尊崇与优雅的豪华座驾。TECV™智能高效动力系统，以清洁低碳的前瞻动力科技，掌驭前所未有的驰骋快感。独有TIVI™3G实时车载智能决策系统，豪华配置尽览全局，更尽享从容舒适的驾乘空间。华泰B11，逾越级别之上，引领万众钦羡。

TECV 智能高效动力系统　TIVI 3G实时车载智能决策系统　五星安全保证　U盾流线设计

华泰 B11
级 / 别 / 之 / 上

华泰汽车集团 | 北京市朝阳区安定门外安苑里1号　邮编：100029　服务热线：400-810-2066　登陆网站：www.hawtaimotor.com



# 北京青塔集资房窘境

本报记者 张延龙 北京报道

北京一处为公务员打造的集资建房正处在前后两难的境地。长期维护的费用和安排这些房子走向已经成为一个难题和谜题。数周前的广州,也出现了公务员的集资建房被重新公开摇号分配,但又被质疑摇号公正性的事情。

当下,如何通过技术手段来杜绝“集资建房”禁而不绝的现象,同时将因集资建房造就的空置房找一个合理的通道,盘活这些优质资产,或许应该是相关管理部门考虑的问题。

### 丰台的空置屋

近日,一些中介在网上开始发出一个小区的出售信息。“青塔二类经济适用房。每平方米仅售 15000 元,必须是北京户口,全款购买”。价格比周边出奇的低,中介还在电话中暗示,“这是一个单位没分出去的房子。”

丰台莲石路南侧一个并不起眼的小区,小区环境优雅安静。不远处有一个刚开业的大型超市。周边学校、医院一应俱全。但奇怪的是,在这个小区里,有两栋大楼丝毫没有入住的迹象。没有一户房子封了阳台,户外也没有任何壁挂空调,阳台上也没有一件晾着的衣服,没有任何人从这两栋楼进出。

小区的居民告诉记者,这个小区大约两年前就入住了。但这小区中心位置最好的两栋大楼却一直未见人住。记者找到了小区物业,居然连小区物业都不知道这神秘的两栋大楼的主人是谁?为何空置了多年?

中介则告诉记者,这就是他们即将代理出售的“二类经济适用房”,但中介始终不肯吐露房屋的来历。

一个多以南北通透户型为主,位置上佳,粗略估计下有 300 多套的房子一直空置,这究竟是为了什么?不卖也不肯出租。这开发商究竟是怎么想的呢?

### 窝火的开发商

据记者查证,青塔区域集资房开发者为北京天成住宅合作社,法定代表人为傅爽。一位知情人士透露,当时为了这个项目,合作社曾多方筹资,煞费了苦心。单是启动,就曾从外部筹措了 7000 万资金,土地招拍挂之前,亿元左右的资金,事实上通常就是中小规模地产商滚动开发的现金持有量,但合作社没有想到,等待这些资金的,是黑洞命运。

> 由政府把控青塔集资房的分配,还是开发商主动过滤客户资格,都成了“网签”令之后的悬疑

该项目占地面积 14 万平方米,按照项目立项时的规定,项目约 6 万平方米是做居民回迁房,剩余建筑面积约 8 万平方米转为集资合作建房,立项时的属性是丰台区解危排险市政重点工程,按照规定,该项目仅面向丰台符合相关条件者参与集资建房。但其中一些却被安排做了丰台区某机关的公务员集资建房,该单位职工也缴纳了集资建房的款项。就在 2006 年开工之时,“意外”出现了。

2006 年 8 月,建设部、国土资源部以及监察部三部委联合下发了《关于制止违规集资合作建房的通知》。(196 号文)“从文件下发之日起,一律停止审批党政机关集资合作建房项目,防止部分单位变相福利分房。”国家在 1999 年取消福利分房制度之后,鼓励民众购买商品房来满足需求,但 196 号文之前,机关、国有大中型企业的集资建房却成为了住房市场化的例外。

“查得越来越严格。等 2007 年房子盖好了,就怎么也分不下去了”,该人士告诉记者,“最后就干脆不分了。就那么空着。一直空了三年。”

而且让人惊讶的是,这个小区当地居民回迁的有 600 多户。但现在空着的 2 栋“特殊定向”最少是 300 套房子。

“开发商也很窝火,一直弄了很多年。要请人去管理,而且当初垫了那么多钱出去。房价一直涨个不停,自己却不能卖,也不敢出租。同时,还要请人时不时打扫外立面,做清洁。还有暖气也通了。都是钱呀。”熟悉内情的人士讲起这个来,深表对开发商的同情。

### 转让

那为何会在网络上出现这两栋大楼被当做“二类经济适用房”转让的消息呢?

记者曾向发布消息的中介咨询,为啥购买者的条件一定是北京户口,而且是全款。中介和记者娓娓道来,因为开发商一直没能将房屋处理掉。而现在开发商正在努力地将房子转化成二类经济适用房。这样就可以通过补齐一些费用,将房子出让。按照相关规定,二类经济适用房,只能是卖给北京市户籍的没有享受过福利分房或没有享受过经济适用房的的人群。

中介希望有意向的人先交个诚意金,并表示数天之后就可以看房。而在客户和开发商签订了合同之后,需要一段时间就能办下房产证。

于是记者就向熟悉内情的上述人士求证这一讯息,这位人士告诉记者,开发商的确一直希望能将这两栋楼盘活,希望将房子转化为二类经济适用房。一直在做这个努力,但据他所知,到现在还没办下来。“手续很难办。其实,我自己也很想买。也在等着呢。不过,我感觉没有过硬的关系,很难买到。”

记者询问了多位中介,都告诉记者,最近能看房。但实际上,从 3 个月前,这些中介就开始向人收取意向金,并在一个星期前就告诉人可以看房了。而后却又不断延迟看房时间。

“反正中介是无所谓的,买不到大不了就把钱给退了,但手里多押几个月钱,对他们没有任何坏处。但如果真的像中介说的每平方米 15000 元那么便宜,即便开发商弄到了入市的资格,也远到不了中介的手里。”一位曾经买卖过其他单位集资建房的资深房产经纪人对中介的承诺表示怀疑。

深谙内情的人士对中介现在借此机会来敛财颇为不屑。他告诉记者,“要是手续办下来了,那我早就知道了。我都还不知道呢。他们就能现知道?”

但购房者显然难以拒绝诱惑,中介说:现在交了诚意金想买的人,多了去了。很多人都想等着手续办下了,就立刻地去看房子,能抢到最好的户型。

“他们连元旦节都来好几个电话,说不想过节了,就想等着看房。”

### 青塔集资房再遇新政卡位

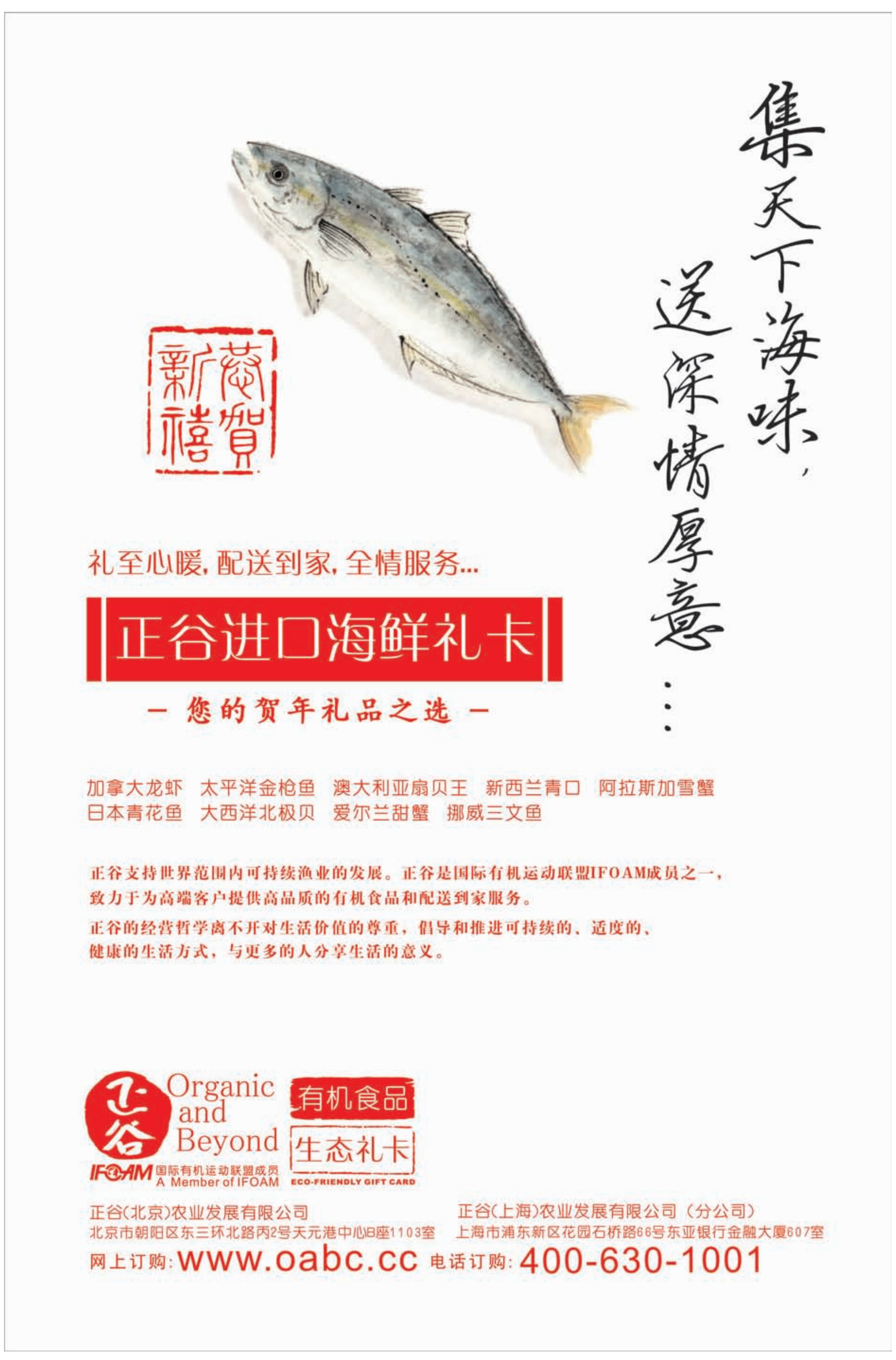
一波不平,一波又起。青塔集资房的出路或将又一次被延宕。

2010 年 12 月 28 日,北京市住建委下达了《关于定向安置用房实行网上签约管理的通知》,将定向安置房也纳入网签范围,要求拆迁安置家庭情况等信息录入到北京市房屋交易权属系统,并在市住建委备案之后,才能办理房产证。市住建委相关负责人表示,按照“通知”要求,定向安置房的购房家庭资格,由区县政府确定的主管部门负责审核。同时,购房家庭选房后,项目的开发单位要将拆迁安置家庭情况、购房人姓名、身份证号及所选房号等情况录入市房屋交易权属系统,经区县主管部门及区县政府盖章确认后报市住建委。自该通知实施之日起,具备网上签约条件的定向安置房项目,将直接纳入市房屋交易权属系统管理。

定向安置房包括重大工程、人口疏解、危改项目等拆迁安置房和农民上楼安置房等。此前只要签订纸质合同就可以办理产权证。据业内人士介绍,当年一些单位的集资建房就以“定向安置房”或者以团购名义去购买经济适用房就是以一张纸质合同就办理了产权证。而定向安置房却被定向到特殊部门的并非个案。譬如去年 11 月份被曝光的石景山的锦和园,去年 4 月被曝光东坝朝阳新城限价房的部分就成了农业部的集资建房。而在过往的实际操作中,这些“特殊定向”的房子很难在政府公开信息查到踪迹,甚至在相关部门的网站里,有的保障性住房却连预售许可证号都查不到。

而一旦定向安置房必须网签就将改变这一局面。业内人士告诉记者,如果是网签过户的房子,如果有房产证号,在建委的系统就可以参阅到房主的姓名、身份证号。如果定向安置房也如商品房那样将个人信息做了电脑联网,在客观上,就等于对定向安置中可能存在的“特殊定向”设置了一个屏障。我爱我家副总裁胡景晖认识:只要是纳入网签系统,监控和管理上就必然比过去严格得多。

如果这样,即便青塔集资房申请二类经济适用房过关,那么由于其交易必须有“网签”的硬约束,每一个买家的信息都将亮在公共平台之上,是由政府把控青塔集资房的分配,还是开发商主动过滤客户资格,都成了“网签”令之后的悬疑。




读者来信

# 售后包租敛财最高可判死刑

陈俊/文

商业地产售后包租的现象,终于有说法了。

1 月 4 日上午,最高人民法院全文公布了《最高人民法院关于审理非法集资刑事案件具体应用法律若干问题的解释》,此解释即日起实施。解释将重点惩治非法吸引公众存款、集资诈骗等非法集资犯罪活动。

商品房售后包租是指,开发企业在一定期限内以承租或者代为出租买受人所购该企业商品房的方式销售商品房的行为。售后包租,始于上世纪六七十年代的美国,后盛行于日本、中国香港,最终均成为地产泡沫的典型样本。在国内最早出现在上世纪九十年代初期,它与当时的房地产投资热潮伴生,刚出现时火爆一时,但很多情况下由于开发商最终无法兑现承诺,楼还没盖完,就卷款而逃,导致大量烂尾楼出现。

五年前我在北京中关村看见一个很大的广告牌,广告牌上写着:某某商场售后包租,300%的回报率,三年收回成本,无风险经营。回报率达 300%,我看了之后大为惊讶,天下有这等好事,无风险经营,还有这么高的回报率?当时我头脑里就冒出了马克思的一句话:为了 300%的投资回报率,资本敢冒上绞刑架的危险。

事实上,三个月之后,耸立在中关村那块巨型的广告牌也不见了,商场也不见了,老板也不见了。

2010 年底,我应邀去外地讲商业地产。课后,友人陪我参观当地一个商业地产项目,此项目号称为当地商业地产的航空母舰。经过了解,我直截了当地同他们说:此项目富了大老板,穷了小老板,害了投资人,苦了小商人,五年内绝对不会有任何起色,现在满眼望去售货员比顾客多,5 年之后还是这样子的,这都是售后包租商业的常见特征。

这几年,我看到了大量售后包租的项目,不管是酒店式公寓还是商铺全部折倒,到目前为止,没有一个不出大麻烦的。凡是这类项目上门求我帮忙的,我一概回绝,从不涉足此类项目。

我在 2009 年 5 月出版的《草根浙商赢天下》一书中,有一章节的题目是教老百姓做不差钱的生意(见此书 214 页)。这一章全面阐述了售后包租的社会危害性。我明确的态度是:我绝对不会选择售后包租。现在的售后包租都在无限夸大回报,无限缩小风险,承诺回报越高、包租时间越长越要慎重考虑,保持清醒的头脑才能捏稳钱。市场风险很大,投资需要智慧。最后得出的结论是:老百姓最痛苦的事是:人活着,钱被骗光了。

2011 年 1 月 4 日,最高人民法院发布《关于审理非法集资刑事案件具体应用法律若干问题的解释》。解释规定,不具有房产销售的真实内容或者不以房产销售为主要目的,以非法占有为目的,使用诈骗方法售后包租、约定回购等方式非法吸收公众存款“敛财”,将构成集资诈骗罪,最高可判死刑。也就是说:售后包租敛财最高可判死刑。

(作者为北京浙江商会副会长)



# 范伟进退背后 复星地产航母隐现

本报记者 陈哲 上海报道

从郭广昌到范伟再到张华,时隔一年半,复地董事长一职的再次易主,虽显风平浪静,但坊间猜测,复星地产业务调整已是暗流涌动。

去职复地掌门人后,范伟成为复星四剑客中最后一个从具体业务淡出的元老。这一方面代表着复星系管理层职业经理人化的基本完成,另一方面,又似乎在昭示复星整合旗下众多地产业务的全面启动。

## 范伟淡出去向

2010 年的最后几天,复地集团宣布掌舵一年半的范伟卸任董事长,由原复地集团总裁张华接任董事长一职。此后,关于范伟的去向,坊间众说纷纭。

> 按照复星系惯有的操作逻辑,将这些分散的地产业务全面整合以形成协同效应,应为大势所趋

复地表示,范伟未来的重心可能将主要放在处理复星集团层面的管理运作上,仍将会从大股东层面支持复地房地产开发业务的发展,利用复星的资源加大对复地的投入和支持。

作为复星的创始人之一,范伟自 1994 年开始任复地集团总裁,在其治下,复地从上海扩张到全国,并完成了 H 股上市。

2009 年,范伟正式接替郭广昌成为复地集团董事长。也就是在这一年年底,复地确定了以住宅开发与投资两项业务并列的“双核战略”。

虽然仍然未能完全摆脱国内市场对其在开发业务上过于稳健的诟病,在范伟离任前,复地集团还是完成了在全国 13 个城市的住宅开发业务布局,2010 年的销售收入为 136.2 亿元。而在投资方面,复地则成立复地投资集团,发起和参股了数支房地产基金。

就在 2010 年 12 月中旬,范伟在复旦大学的一次论坛中,向校友们讲演房地产未来发展的大方向中 5 个“必须要回答的问题”,被分析人士视作其在复地十六年的总结和思考。

自此,范伟成为复星四剑客中最后一个脱离具体业务的元老。

2009 年 1 月,复星国际董事长郭广昌卸任其兼任的复星国际行政总裁,时任复星国际副董事长、复星国际总裁的梁信军及复星国际执行董事、复星医药集团董事长汪群斌分别被委任为复星国际首席执行官及复星国际总裁。

2010 年 6 月 22 日,继原具体负责医药板块业务的汪群斌之后,范伟被任命为复星国际联席总裁,共同协助 CEO 梁信军处理复星国际的运营管理。似乎已经表达了复星大佬们集体归位于投资与实业并举的操控中来。

“四大元老全部淡出具体业务部门,实际上是复星实现职业经理人化的重要标志。”一位知情人士透露。

不过,该人士表示,42 岁的范伟正处当打之年,此次虽赴职复星集团的管理岗位,其工作重心仍然会在集团主营中排名第二的地产业务上。



范伟 本报资料室 / 供图

## 整合地产舰队?

事实上,随着复星过去几年在地产业务的扩张,仅复地一个平台,显然已经无法覆盖集团整个地产板块的运作。

2010 年 9 月,由复星、易居、赵汉忠等牵头的星浩资本成立。这个目前已经募得首期 60 亿元资金的股权投资企业,致力于打造城市综合体项目,其最大的股东是复星集团。

2010 年 9 月,复星国际股东大会同意接手复地在外滩 8-1 地块合营公司中所占的 30%股份,曲线进入大型商业地产领域。当年从复地分离出来的策源地产,近年致力于地产咨询和一手房代理,盘子也已经做大。除地产板块外,复星旗下其他产业如豫园商城等,不少也都拥有不同类型的地产成分。

这些涵盖了住宅、商业、流通、基金等房地产全产业链的业务,此前基本处于各自为战的状态下。如策源脱胎于复地,但随着业务的发展,已经实现独立运作。而对星浩资本,范伟曾在接受本报采访时评价,“严格来说,不能算复星旗下的一项地产业务”。

不过,按照复星系惯有的操作逻辑,将这些分散的地产业务全面整合以形成协同效应,应为大势所趋。

值得注意的是,就在范伟辞去董事长一职前后,国内几家知名招聘网站上,一家名为复星地产控股的公司发布了关于人力资源副总经理、财务总监、房地产项目投资部总经理、总监的招聘广告。

公开资料显示,复星地产控股是复星国际全资附属公司,曾进行一些土地招拍挂的工作,因港交所认为该公司与复地本身的房地产业务构成竞争关系,该公司鲜有从事具体开发业务。

本报获悉,复星很可能将所有的地产板块通过复星地产控股这一平台进行协调,而范伟的角色,则是操控这驾庞大的马车。另有消息称,原复地集团副总裁、策源地产董事长徐晓亮,近期也在帮助范伟进行复星旗下地产业务的整理工作。

对此,本报向徐晓亮致电求证,徐晓亮表示:“这只是公司内部的初步构想。范总本来就是复星国际的联席总裁,做一些业务上的梳理很正常。我主要还是负责策源的业务。”

星浩资本 CEO 赵汉忠告诉本报,复星地产控股公司的职能主要还是在复星旗下各类地产业务中,起到协调的作用,并不会直接参与到星浩资本的管理中来。

而招聘启事中透露的复星地产控股中定位,似乎印证了上述说法。例如其中房地产项目投资部总经理的职能,包括“配合复星各产业公司推进相关地产业务”,“整合内外部资源,完善复星地产投资平台”。

尽管复星地产控股对外宣称的功能在于“协调和服务”,但这间一直未开展太多业务的公司的全面启动,背后无疑是复星加强旗下地产业务整合的诉求。

不过,整合之路可能并非会一帆风顺。对外方面,与复地并列的这些地产舰队浮出水面后,虽然业务定位区分较为明晰,但仍需假以沟通打消复地香港股东们对同业竞争的担忧。对内,股东方与外来管理层之间的磨合,亦尚有时日。

# 越秀城建的三重资本平台

本报记者 邬琼 广州报道

1 月 3 日,越秀地产(00123.HK)发布公告,称以 28.2 亿元在武汉市桥口区购入一幅占地 10.5 万平方米的临江地块。这是越秀地产自 2010 年 12 月以来发布的第三个广东省外土地收购公告,此前,越秀地产曾先后在杭州和沈阳购入两幅土地。

经历了 2009 年和 2010 年的一系列资产剥离,越秀集团对旗下房地产业务的发展方向已经明晰,临近岁末的“出粤”努力也许是越秀地产新一轮发力的起点。

## 从越秀投资到越秀地产

越秀集团于 1985 年在香港成立,在香港开展地产业务,为广州对外窗口企业。1992 年,越秀集团介入香港资本市场,将其在香港、澳门及广州的三家房地产公司合并,组建成越秀投资在香港上市。

此后,越秀投资成为广州市装入国有资产的资本平台。

2002 年,越秀投资重组,经国务院批准、广州市运作,越秀集团收购广州市属房地产开发公司——广州市城建开发总公司。

广州城建为广州市属国资房地产公司,在商业和住宅领域均有大体量建筑,在天河北核心区域体育西路拥有城建大厦等多栋商用物业,亦为广州新地标珠江新城广州西塔的拥有者,还开发过岭南湾畔等多个市中心区住宅楼盘,在广州市场占有极高的份额,但广州城建长期立足广州市场,不为外界所知。

此时越秀投资旗下除广州城建外,还有电池、水泥、造纸等业务和 1997 年上市的越秀交通的股份,再加上原属广州城建的“宏城超市”,越秀投资已经成为一个业务庞杂的资本平台。

2005 年,越秀集团通过资本运作将广州城建旗下城建大厦、白马大厦等 4 个商用物业分拆,以房地产信托的形式在香港上市,命名为越秀房地产投资信托基金(以下简称“越秀房托”),为境外首支投资国内商用物业的房地产信托基金,越秀投资为越秀房托的大股东。

2009 年,越秀集团董事会换届后提出对集团业务框架进行调整,越秀集团确定以“越秀投资”“越秀交通”及“越秀房托”三个上市平台为核心,突出房地产、交通及金融证券三项主业。

2009 年 10 月,经过一系列资本运作,越秀投资将其拥有的越秀交通的股份从公司剥离,开始确定其房地产上市公司的身份,并将其在香港注册的公司更名为“越秀房地产股份有限公司”,其香港上市股票亦更名为“越秀地产”,核心业务以广州城建所属的房地产业务为主。

下转 39 版

微排地球 MICRO-EMISSION EARTH 皇明

到未来去生活

皇明公司发起“微排地球”战略

它是一场回归自然的旅程,更是史无前例的革命,目标直指蓝天白云,现实中却步步为营;
它是一个标准技术系统,也是一种全新的生活方式,用全球顶尖的能源技术,满足最人性化的需求;
它是中庸平和的价值观,也是顺势而为的文化,触发于日益紧迫的环境危机,诠释“天人合一”的古老智慧。
它从中国太阳谷出发,又从城市席卷到乡村——它是皇明公司创造的“微排地球”理念,
也是可以复制的“诺亚方舟”,它以清洁能源为驱动,现在正加速起航。

“中国太阳谷”十大建筑——“微排地球”之全球城市样板



日月坛·微排大厦 国际会展中心 道格拉斯别墅 光立方 蔚来城 太阳能中高温热发电示范基地 太极轩 太阳能全自动制造物流基地 天地温泉 太阳能大学城

# 沿海“沉降”

本报记者 胡芳洁 北京报道

曾经以北京“美利山”风云一时的沿海地产,正在品味原地踏步的尴尬滋味。

2010年12月30日,穆迪投资者服务公司将沿海家园的公司家族评级从B2下调至B3。这是穆迪在2009年5月7日将沿海家园的公司家族评级从B1下调至B2后,又一次下调其评级。

今天的房地产市场,涌现出了首家千亿级房企、数家500亿级房企,这在几年前是不可思议的规模。

但这并不意味着,所有的企业都会在房价上涨和购房者的热情中无限膨胀,相反,一些颇具影响力的企业,正在人们的视野中暗淡下去。

> 即便中期亏损有些言过其实,但一个事实已经摆在面前,那就是沿海家园的原地踏步

## 趋势

沿海家园在2010年11月底公布其中期业绩(截至2010年9月30日止6个月),税前亏损1.04亿元。在众多主流开发企业普遍销售一片向好的情况下,作为老牌房企的沿海家园,亏损1亿多的业绩,似乎正在提供一个暗示。

不过,这份中报并不能代表沿海家园全年的表现。

根据中报,沿海家园亏损主要是由于收入大幅下降,只有5.48亿港元,比上一年同期的19.77亿港元,减少了72%;而收入大幅减少主要是因为报告期内竣工并交付买家的物业数量较少。

其流动负债表显示,报告期内,沿海家园有高达57.68亿港元的预售收入。因为没有竣工交房,所以这部分资金没有计入收入中。如果在下半年集中交房,沿海家园的利润情况将会得到明显改善。中报也表示,会在财政年度的下半年集中竣工和交房。

“规模较小的公司,不像大公司每年都有较多的楼盘交房,而是集中在一段短的时间内交房,主要会在下半年。预计沿海绿色家园的情况,在下半年会有明显的改善。”穆迪分析师曾启贤表示。

即便中期亏损有些言过其实,但一个事实已经摆在面前,那就是沿海家园的原地踏步。

根据沿海家园历年的财务报表,2009年全年合同销售额为51.69亿元;2010年上半财年,合同销售额24.42亿港元,与2009年同期25.02亿港元相比,基本相当。预计2010全年的销售情况,难以在2009年的基础上明显上升。

“预计今年的销售额会在40亿—51亿港元,跟去年情况差不多。”曾启贤表示。

## 问题

“预计2010年是一个好的年头,房地产公司业绩会有一个快速的增长。但现在看来,沿海家园的销售情况与2009年差不多,不会有太大的增长;财务状况的改善也没有预计的那么好。”曾启贤说。

一位沿海离职高管表示,沿海发展的问题,不便谈论,但公司的财务数据最能说明问题,毛利率、负债率、周转率等方面都可以去找原因。

房地产行业一向是毛利率偏高的行业,社科院的研究结果显示,2009年我国房地产行业平均毛利率为55.72%。沿海不仅销售规模较小,毛利率也一直处于较低水平。

其2010年中报显示,其毛利率为17%,毛利率低的原因在于本期主要收入来源的武汉赛洛城第三期B区毛利率较低所至。



沿海地产近年离职高管

| 离职人员 | 离职时间 |
|---|---|
| 沿海家园董事总经理吴欣 | 2010年3月22日 |
| 沿海集团副总裁成实 | 2010年6月左右 |
| 沿海集团执行总裁韦桂清 | 2010年下半年 |
| 沿海家园非执行董事胡爱民 | 2009年10月12日 |
| 沿海家园非执行董事张宜均 | 2009年12月7日 |

武汉赛洛城总建筑面积145万平方米,是沿海家园最主要的项目之一。根据本报查询到的资料,早在1994年,沿海家园就获得了武汉城区7块土地,但一直到2000年都没有开发。由于涉及到旧城改造的费用,沿海家园认为这笔费用过于巨大,于是和当时的武汉市土地管理局协商,最终武汉市土地管理局批准以两幅位于一个郊区的土地,置换这七块土地。

2001年,沿海家园完成了这一置换,并为此又付出了3.8亿港元的代价。

武汉赛洛城正是建在这其中的一块土地上。直到2007年9月,该项目第一批项目竣工。而第三期项目于2009年7月开始预售,在房价上涨最快的2009年下半年,10月份该期项目的预售均价约3600元/平方米,后来一度上涨,也在4000元/平方米左右。

该地块的成本目前难以查询到,按常理早期拿到土地的升值,必然导致企业获利。然而,从1994年至2009年,十多年时间过去了,这些土地在沿海的运作中,从城区转移到了郊区,并且在2010年的报表中,成为拉低毛利率的项目。

曾启贤认为,与其他开发商不同,沿海家园在一线城市有一些项目,但都不是在中心地点,利润率偏低,这是沿海家园的一个特点。

对销售收入的依赖,也使得沿海家园的项目,较易受到市场的影响。如其在北京的主要项目美利山(原“沿海赛洛城”),位于东四环,受2008年底金融危机的影响,在2009年3月,曾打出9500元/平方米起价进行促销,创该区域低价之最。

“评级是比较而来的,佳兆业、花样年、恒盛,这些获得B1评级的公司,2008年都经历了艰难的阶段,但是2009年上市,为他们提供了资金,改善了财务指标;而作为较早上市的公司,沿海没有这样的机遇,2007年虽然有发债,但是规模很小。其实资金的问题,并不是一定指公司的资金有困难,而是剩余资金能否支撑公司的快速发展。”曾启贤说。

2007年,沿海家园发行1.5亿美元(当时约相当于11.7亿港元)的担保优先票据,其中6亿多港元用于赎回2008年到期的优先票据,剩余才用于公司发展。

由于销售情况并不出色,沿海家园的财务状况并没有多大改善,2010年中期,其净负债与权益比从上一财年的78%上升至85%。

如果接下来销售业绩和财务状况得不到改善,沿海家园将很难再从资本市场融资。这种尴尬的循环,成为束缚企业成长的重要因素。

# 越秀城建的三重资本平台

上接38版

2010年12月6日,越秀投资再次将其旗下宏城超市及水泥业务分别出售给华润万家和华润水泥。至此,越秀集团旗下的非房地产业务正式剥离,成为一个纯粹的香港红筹地产股。

但是据记者了解,目前越秀地产虽然已经明确了其地产主业,但是公司内部部门及人事调整仍在进行当中。本报记者在联系原广州城建媒体负责人时,该人士表示,目前公司构架正在调整,其不便代表公司发言。记者致电越秀集团副董事长梁凝光时,其表示:“目前集团正在调整过程当中。”

## 三重资本平台

尽管公司行政构架还未理顺,但在业务日渐清晰的背景下,越秀房地产已然显示其野心。

2010年9月14日,越秀地产发布公告称,其将配售不少于21.41亿股,融资34.48亿港元。在配股说明书中,越秀地产表示,这部分融资将用于增加土地储备,扩张房地产业务,并表示收购土地有益增强公司资产,抬升股价。2010年12月6日,越秀房地产将原属越秀投资旗下的水泥及超市业务出售给华润,收获近13亿港元。这两笔交易收获现金合计48亿港元。

此时,越秀地产的土地收购也已展开。

2010年9月16日,越秀地产以4.6亿元的价格在广东中山拍得一幅土地;12月6日,越秀地产再次以5.8亿元的价格在杭州拍得一幅土地;12月31日,越秀地产又在沈阳以6.18亿元的价格拍下一幅土地;今年1月3日,越秀地产在武汉以28.2亿元的价格收购一幅土地。

资料显示,截至2010年中期,越秀地产土地储备为819万平方米,但截至本报发稿时,其土地储备已经增加至1087万平方米。

有迹象显示,越秀地产的土地储备步伐仍会加快,在一系列业务梳理之后,围绕越秀地产,越秀集团已经打造了一个包括越秀地产、越秀房托和商业银行在内的三重上市平台。

事实上,与越秀地产重组同步,越秀集团目前正在加强其金融业务。

越秀集团下属一家公司总经理对本报介绍说:目前越秀集团进行了主营业务的调整,对金融地产予以加强,并将新增加对保险、信托等领域的布局。同时,有消息称,目前越秀集团正着手收购一家商业银行。

针对收购商业银行事宜,副董事长梁凝光对本报表示,目前事情并未确认不好表述,其仅表示,会做好地产业务。

联系目前越秀集团在金融产业的布局,未来越秀房地产运作的资本平台极其雄厚,除越秀地产本身的融资功能外,越秀地产还可利用越秀房托进行资产腾挪,此外,越秀集团旗下的金融业务亦可为其在香港及内地筹办房地产基金,如果收购商业银行之后即可直接提供贷款。

已有消息称,目前越秀集团正在筹备相关房地产基金,越秀地产持有包括广州西塔在内的多项优质商业项目,此前广州城建有意将旗下优质物业划归越秀房托的传言亦甚嚣尘上,目前越秀房托的资产管理公司和广州城建是同一班人马在运作,此外,近期越秀地产的多项土地收购均为商业地产与住宅地产结合项目。

“我们和越秀房托之间是两个独立的上市公司,但是越秀房托可以购买我们的商用物业。”越秀地产香港上市公司发言人夏恒良对本报表示。

“越秀城建地产已经拥有了优质的上市平台及集团提供的金融平台,其业务扩张是否能够将这些平台运用好则需要观察。”有广州房地产业内人士对本报表示。




开启国际双标准低碳豪宅时代
效果合成图
中堂
CHINA
LORD MANSION
西长安街，四环内，60万平米低碳公园城
CHINA LORD MANSION IN A METROPOLITAN CENTRAL PARK
近1平方公里城市湿地公园，东岸环侍；20万平米果岭公园，北向阅景；6万平米私家园林，城市漫步。
更有多株500年珍稀古树，成就城市生态人居新巅峰。如此高标准低碳大宅，前所未有，今后难有。
160～290平米精装大宅 新品超值稀缺面世！
凭此广告购房可额外享受1%优惠！
西长安街，四环内，公园大盘
西四环内，罕见60万平米大盘，与长安街相距仅2000米
咫尺中央政务区、金融街商圈
三大城市公园环绕，大美之境
近1平方公里城市湿地公园，300亩果岭公园，6万平米私家园林
多株500年珍稀古树
精装低碳大宅，科技之巅
中国《绿色建筑评价标准》3星标准，美国LEED能源与环境设计标准
160-290平米低碳科技大宅
VIP:010-8381 1177 项目地址：西四环中路112号
投资商：北京嘉源置业投资有限公司 北京嘉润鸿达置业有限公司 开发商：北京京大昆仑房地产开发有限公司 建筑设计单位：加拿大蔡德勒建筑师事务所 全案推广：瑞峰视点广告
8000平米现房商业整售，Tel:13811993297 / 诚聘高级建筑设计师、有经验销售精英，Tel:63852687 京房售证字(2010)208号 *本广告所载图片及文字仅供参考，不作为合同要约，最终实施方案以政府相关批准文件为准，开发商保留最终解释权。

观察家 Observer
编辑：林密 E-mail：linmi@eeo.com.cn 美编：赵刈 2011.1.10



# 把完整的土地所有权还给农民

许成钢　　CFP/供图

浩宇/文

刚过去的2010年，中国经济呈现出极其复杂的局面。房地产调控成效不大、部分行业产能过剩、地方政府债务问题凸显、通货膨胀压力不断加大、转变发展方式成效不彰，各种矛盾交织，宏观调控面临两难局面。因经济问题而导致的社会不稳定问题频发，贫富差距继续扩大……

“不能把这些问题割裂来谈，”在接受采访时，英国伦敦经济学院教授(终身教职)许成钢说，“这些问题都是紧密地连在一起的。在更宏大的视野里，这些问题直接关系到30年来中国改革做了什么事情，中国的体制发生了哪些变化。”

出生于1950年的许成钢是当代中国优秀的经济学家。16岁时他到黑龙江省上山下乡，在北大荒的农场里，关注中国命运的许成钢写出《试论社会主义时期的政治经济学研究》，为此被打成“反革命集团”的“头目”，被关押审讯批斗。“文革”之后，许成钢考入清华大学机械工程系，成为该校惟一没有本科学历的研究生。1980年代，他留学美国哈佛大学，师从雅诺什·科尔奈和2007年诺贝尔经济学奖得主埃里克·马斯金，成长为一位对转轨经济有深刻研究的经济学家。他关于中国改革的许多研究成果已成为转轨经济学的重要文献。

许成钢一直密切关注中国的经济发展。他认为，“中国之所以出现一系列严重问题，就在于当人们还没有认真搞清楚体制之前，就简单地贴了标签，然后粗暴地用意识形态去吵架，开出的药方都无济于事。”

他主张，中国应该继续进行改革，努力解决中国的贫富差别问题，“关键是把完整的土地所有权归还给农民，这样才能实现中国经济可持续发展。”

访谈

## 住房制度改革中的失误

**问：你或许注意到，2010年以来国内发生了一系列问题，包括房地产问题、地方政府债务问题、通货膨胀问题、人民币汇率问题，还包括停工潮在内的社会不稳定问题等。作为一位经济学家，你怎么看待这些问题？**

**答：**我认为不能把这些问题割裂来谈，在我看来，这些问题都是紧密地连在一起的。在更宏大的视野里，这些问题直接关系到30年来中国改革做了什么事情，中国的体制发生了哪些变化。

**问：那么在你看来，中国的体制发生了哪些变化？**

**答：**一个巨大的变化就是房地产市场的兴起。当金融危机爆发的时候，我就建议，中国应对金融危机的一个非常重要的手段就是房地产，具体措施是大规模建设廉租房。因为在中国经济发展的现阶段，房地产业不可避免地成为经济的基本支柱之一。

今天中国人均国民生产总值的水平，只相当于美国1910—1920年代。美国经济大发展是从19世纪中叶开始的，从修建运河网络到修筑铁路、公路，再到房地产，建筑业作为美国国民生产的支柱产业之一，持续了100多年，一直到1970年代。这是大国不可避免的发展道路。

> 中国不是市场的东西多了，但是偏偏在住房这个最基本的问题上让市场解决一切，这是不可能的

从1990年代开始，中国推进住房的市场化改革。遗憾的是，在房地产市场迅速发育的同时，也埋下了巨大的问题。

**问：你所说的问题是什么？**

**答：**就是一方面片面地强调依赖市场解决民众的住房问题，另一方面政府又限制土地供给，依赖卖土地为地方财政收入主要来源，以及许多其他政策干预市场造成市场严重失衡。

首先，世界上任何一个国家，都不可能通过房地产市场为全民提供住房，英国就是一个很好的例子。在撒切尔政府之前，工党政府建了大批廉租房，以低价租给低收入民众。廉租房不是市场上交易的商品，所有权属于政府，能够保证低收入者有一个居住的地方。撒切尔夫人上台后，片面鼓吹市场，廉租房大规模地私有化，住房成为投资的对象，价格上涨，低收入者就租不起房子了。

住房不是纯粹的消费品，它同时也是投资品。中国在进行住房制度改革的时候，对房地产的性质没有认识清楚。房地产本身具有双重性，既是消费品又是投资品。当把两者混为一谈的时候，一定产生严重的社会问题。因为既要强调住房的商品化，又要强调每个人要居有所屋，怎么可能呢？低收入群体是不可能买得起房子的。

当房地产市场上升时，实际上是经济向好的表现。如果要打压，不是要毁坏经济吗？低收入人群的住房问题，是市场解决不了的，必须依靠非市场的力量才行。

中国不是市场的东西多了，但是偏偏在住房这个最基本的问题上让市场解决一切，这是不可能的。市场不是万能的，市场在许多方面会产生问题，这在经济学里面不是秘密。但是在国内改革的过程中，许多的争论太过于意识形态，要么就支持市场，要么就反对市场，影响了人们对市场的全面认识。对房地产市场的认识就是如此。

房地产的主体应该是市场，但是仅有市场一定不能解决好全社会的住房问题。所以，在市场之外，政府一定要担负起责任来。 下转42版



# 把完整的土地所有权还给农民



中国人口的绝大多数至今仍然是农民(包括农民工),他们的土地产权被剥夺,这是他们贫穷的最基本原因 CFP/供图

上接41版

**问:当初在进行住房改革时,也强调了政府责任,比如地方政府就建设了一批经济适用房,你怎么评价这些措施?**

**答:** 建设经济适用房是个严重的错误。因为住房有双重性,是投资的工具又是消费的工具。对于没有能力投资的低收入群体来说,解决住房的办法是用低价格租给他们,而产权掌握在政府手里。由于产权是掌握在政府手里的,未来财产增值也在政府手里,所以政府不必收取很高的房租。

经济适用房用一个低于市场的价格把产权转移出去了,这等于政府补贴那些获得经济适用房的人,也等于政府贴钱让他们投资。这就既违反了市场的原则,也违反了基本道德。为什么纳税人要补贴某一些人,让他们获得一个投资品呢?

在这个过程中,腐败是一定有的,因为所有人都知道这是占便宜啊。为什么会出现这样的低级错误?肯定有人在有意捣乱,但是也有很多人真的是不懂,在对市场的认识上发生了偏差,在住房制度改革上片面强调了市场,政府没有为低收入群体提供廉租房,没有给予必须的基本保障。

## 事与愿违的土地供给政策

**问:片面强调市场确实造成了诸多问题,许多城市房地产价格飙升到现在的高位,是否也和此有关?**

**答:** 现在讨论深度影响我国房地产发展的体制和政策方面的另一个基本问题:土地所有制、土地财政及土地供给政策。房地产价格飙升的根本原因是土地供给。

当土地的供给足够充裕的时候,投资行为赚不到钱,谁去投机?人们之所以去投机,是因为土地供给不充足。土地供给不充足的最终根源是土地所有制:地方政府垄断地方城乡土地交易,农民,无论私人还是集体,都无权售卖土地。

在住房制度改革启动的同时,产生了一个重要的行政机构——国土资源部,这个部门是干什么的?它每天就是讲一个事儿"守住18亿亩耕地的红线"。

**问:有关部门反复讲,中国的基本特点是人多地少,要保证吃饭问题,也就是粮食安全,所以要守住18亿亩耕地。你怎么看待城市化与保护耕地之间的关系?**

**答:** 这个命题不是很正确。中国幅员辽阔,大部分土地是不可耕种的,为什么不允许使用?因为土地不是私有的,如果政府不同意,哪怕荒地也不能用。现在的政策就是以保护可耕地为理由,拒绝提供土地。

我并不反对保护可耕地,但是反对以此为借口拒绝为城市化提供土地。城市发展一定要占农地的说法是没有道理的。那些山地为什么不可以搞建设?像台湾,农地保护非常严格,但是它并没有阻碍城市化。

比如,北京的绝大部分的土地根本不是可耕地,都是山地,现代科学技术条件下,完全可以利用山地,而且把房屋建设得漂亮,投资者愿意购买。政府不让开发建设,自然就抬高了房价。北京目前这样的高房价,在美国根本不会发生,原因特别简单,美国的土地都是私有的,不存在政府调控土地市场的问题。

**问:现在这种政策会产生哪些问题?**

**答:** 一方面,打压房价不见效。只要经济持续高速发展,现行的打压房价就不可能见效。如果以搞垮经济为代价,把房价打下去,多数百姓岂不是更买不起房?另一方面,严格控制的土地供应其实是在抬高房价。这就形成了目前中国房地产市场的僵局。

还有另一个重要问题,就是农民的土地产权。改革初期推动的土地承包制改革非常成功,但是这项改革并不彻底,土地承包制仅仅是把土地的一部分产权给了农民,农民没有完整的土地产权,甚至宅基地也不归农民所有,只有使用权,没有出让权。随着经济的发展,大批农民要进城,这是所有国家的工业化、城市化过程都要发生的。可是在中国,农民即使进了城,土地也不能买卖,结果造成大量的土地浪费。

在城市郊区,小产权房也受到法律和政策的限制,导致城市郊区的土地不可以合法转让,减少了土地供给。如果北京小产权房合法化,北京地价马上就会掉下去。限制小产权房实际上就是维持高房价。法律和政策严重扭曲了市场,导致几乎所有人都受到伤害。在这个意义上,国家的法律,对农民不公平,对城里人也不公平。

农民是否拥有完整的土地产权,不仅关系着中国城市的土地供给问题,关系着农民的基本社会福利,也直接关系到中国的贫富差距问题。

## 把完整的土地产权还给农民

**问:贫富差距已经成为今天中国的一大社会问题,这就引起人们的担忧:从长远看,中国经济能不能这样持续发展?**

**答:** 2010年初,诺贝尔奖得主佛格尔发表文章,从经济史的角度来估算,30年后,也就是2040年中国的国民生产总值会达到123万亿美元,占2040年全世界GDP总值的40%,远远超过美国。这个预测的关键在于,中国的经济发展是不是可持续的?

如果中国的经济增长是可持续的,将来的确会是翻天覆地的变化。如果是不可持续的,中国不仅是经济增长要减慢,恐怕还将出现非常严重的社会动乱。

从眼前的角度看,导致中国经济不可持续发展的最大因素,就是民众的收入过低。中国的GDP大头都落到了企业和政府手里去了,落到消费者手里很少。民众整体收入水平和消费的水平过低,就不可能维持中国经济的可持续增长。而且,当贫富差别很严重的时候,就会成为社会不稳定的根源。

为什么民众的收入过低?中国人口的绝大多数至今仍然是农民(包括农民工),他们的土地产权被剥夺,这是他们贫穷的最基本原因。他们是中国最庞大的贫穷人口。

**问:造成目前社会不和谐的一个重要原因是,地方政府、开发商通过种种手段将农民的土地变成建设用地,牟取暴利,从而引发了严重的冲突。对于这种情况,根本的解决之道是什么?**

**答:** 产权引发的冲突涉及农民的根本利益。强行拆迁无异于直接剥夺

> 当土地的供给足够充裕的时候,投资行为赚不到钱,谁去投机?人们之所以去投机,是因为土地供给不充足。土地供给不充足的最终根源是土地所有制

农民的土地权力。因此经常变成暴力冲突。如果把完整的土地产权归还给农民,允许进行交易,农民就不会赤贫,低收入民众的收入问题也就解决了,不平等也就缩小了。社会也和谐了。

对于贫富差距问题,现在大量的讨论都是从税收上去寻求解决之道。核心问题不是税收,而是对农民的土地产权,基本利益进行保护,首先是把完整的土地产权归还给农民。市场经济的一个基本的概念是"机会成本"。农民去城里打工为什么要价这么便宜?因为他们是赤贫,如果拥有了土地产权的基本保护,他们就不再赤贫了,要价自动就上去了。当所有的农民的要价上去了以后,市场均衡决定,没有任何的厂商能够把他们的工资压下去。

如果保护了农民的基本权利,就意味着保护了中国大部分人口的基本的社会利益、经济利益,他们就不会那么穷了。当年免除农业税固然是一大进步,但是不能和保护农民的基本产权相比。

中国发展的出路在城市化。现在的法律和制度是剥夺离开农村的人,这些人离开了农村进城就是赤贫,既不能享受市民的福利和权利,也不能得到种田的好处。

而企业把工资压到工人只能维持生存的低水平,这在资本主义发展早期都经历过的,马尔萨斯、马克思都讨论过这个问题。为什么企业能够以这样的低水平来雇佣劳动力?因为他们的权利全被剥夺了,赤贫,他们的机会太少了,只能拿这么低工资维持生存。

## 以人民币升值遏制通货膨胀

**问:现在情况开始变化了,工资开始上升。随着工资上升,接下来的一个问题就是,会不会产生严重的通货膨胀?**

**答:** 在所有的发达的市场经济里,如果工资普遍上升,一定会造成物价上涨。中国就处在这样的两难境地:如果工资不上涨,工人收入太低;如果工资普遍上升,就可能出现通货膨胀,上涨的工资可能全被通货膨胀冲掉,甚至生活水平下降,影响到社会稳定。

但是,从中国经济的总体情况来看,如果工资增长的幅度不是过大的话,它不应该是一个特别大的通货膨胀推动力量。原因是中国企业整体利润空间很大。企业储蓄是全国储蓄的最大部分,企业储蓄加上政府储蓄,在全世界是最高的。当劳动力的成本开始上升,增加工人收入的时候,意味着减少了企业的部分利润,政府的收入也会有相应的减少。企业利润下降,政府税收下降,民众收入上升,这正好是中国需要做的。如果这样,并不意味着通货膨胀。

当经济发展速度快的时候,企业都去抢能源、抢原材料,中国的制造业总体上是"产能过剩",设备过多,雇佣的人也过多。只要原材料和能源的价格上去了,中国的通货膨胀就上去了;原材料和能源的价格上不去,即使增加工资,通货膨胀也不来。为什么?给劳动力增加了工资,虽然看上去生产成本上升,但是反过来,劳动力的消费能力也上升,反而帮助减少库存,所以不引起通货膨胀。

**问:你的设想固然很好,国民收入上涨了,又没有通货膨胀。可是现在国民收入没有上涨,物价却在大幅攀升,通货膨胀压力很大,应该怎么面对这种情况?**

**答:** 遏制通货膨胀的办法就是人民币升值。中国大量的原材料和能源都是进口的,人民币升值之后,进口的原材料和能源价格下降,就缓解了通货膨胀的压力。人民币升值也会导致进口的消费品价格下降。又帮助民众提高购买力,也能够缓解通货膨胀压力。所以,眼下人民币适当升值对中国经济有很大的帮助。

中央银行已经宣布要放松人民币,这是一个好消息,至于能走多远,非常依赖于认识。过去,过多计算出口上的损失,没有计算进口上的好处,尤其是没有考虑进口对抑制国内通货膨胀的巨大好处。

有没有可能依靠出口实现中国的可持续发展?小国可以,因为小国的出口不影响全世界的状态。当中国的经济占世界的比例大到一定程度,直至成为全世界最大的经济体之时,怎么还可能靠出口来维持中国经济的发展呢?还有,继续依靠出口导向战略,内在的社会矛盾——严重的贫富不均也足够把中国经济搞垮。如果贫富不均继续扩大,社会一定不稳定。

现在很多人在讨论怎么补救,大多数都在讨论税收政策。实际上,税收政策解决不了基本的社会问题。

## 谁在操作中国的经济

**问:面对通货膨胀压力时,传统的宏观政策的应对方式,就是提高利率,这种措施有哪些利弊?**

**答:** 中国提高利率会面对更大的风险。因为在任何一个市场经济里,提高利率的后果就是提高资本的成本。在发达的市场经济国家里,提高利率主要提高的是厂商的资金成本,在中国谁借钱最多?地方政府。提高利率就会给地方政府巨大的压力,一些地方政府甚至可能要破产。在这种情况下,提高利率的手段应对通货膨胀就变得非常困难。

实际上,中国经济的主体是地方政府。谁在操作中国的经济?谁是中国经济里最重要的投资者?是地方政府。中央政府完全依赖于地方政府来运行中国经济。1994年以来,中央政府一步一步地把全国的主要税收资源拿走了,60%-70%掌握在中央手里,但事情要地方政府去做。中国的经济增长速度这么快,很重要的一部分是基础建设的投资非常大。比如,在过去的一两年里,中央投资不到10%,全国基础建设90%以上都是地方政府投资。地方政府哪儿来的钱?全是靠地方政府折腾房地产。

当中央把地方的财政资源拿走了以后,强迫地方自己解决财政问题,同时承担所有原来就承担的事务。在这种情况下,地方政府就利用法律武器,通过把农地改变成为建设用地来筹集基金。

最近几年,地方政府又发明了新工具:融资平台。这个发明和华尔街投行发明的金融工具是一样的。许多省市长干的活,其实就是华尔街银行家干的话。自从融资平台发明以后,就迅速的扩张,尤其在金融危机中,地方财政没有钱,就利用融资平台抵押贷款,用什么抵押?基本是两个东西,一个是地方的未来财政收入,一个就是土地。而地方的财政收入又是取决于卖地收入。归根到底,抵押贷款的第一要素就是土地。

在这种情况下打压房地产会见效吗?如果能打下去,最后就会打到政府自己头上,把全国的地方政府的财政搞垮。

在中国的经济结构里,房地产是核心,它连接着中国经济的一切,从城市的民众,到开发商,到地方政府,到和房地产相关的上下游的所有的企业。如果房地产市场垮台,就会引发双重危机:金融危机和财政危机。财政危机会导致一大批地方政府破产,银行要出现就是前所未有的坏账。所以,一定要停止盲目打压房地产市场的危险做法。

所以,应该继续进行改革,努力解决中国的贫富差别问题,关键是把完整的土地所有权归还给农民,这样才能实现中国经济可持续发展。

**问:但是,继续改革谈何容易。实际上,许多既得利益者不但没有诚意,根本就是有意阻挠改革。比如,市场本来能够解决很多问题。中国现在最大的困境是,用一系列人为的办法扭曲市场,扭曲财富的分配,然后有些人又去攻击说是市场造成的。面对这种困境,我们应该做些什么?**

**答:** 既得利益确实是改革的阻力,它们不去消除扭曲市场的做法,而是制造很多理由来指责市场。但是第一重要的还是认识问题,因为想解决问题,必须认识清楚。中国之所以出现一系列严重问题,就在于当人们还没有认真搞清楚体制之前,就简单地贴标签了,然后粗暴地用意识形态去吵架,开出的药方都无济于事,因为没有分析清楚毛病是怎么出来的,产生问题的机制是什么。

我们作为学者,能起的作用就是帮助人们认清楚问题所在,越来越多的人认识清楚,就越有社会压力,促使形势朝着好的方向改变。怕的是,人们不清楚问题所在,越来越多的不满者如果都变成了热血青年,呼喊革命,无济于事。只有人们认识到了体制里面存在的问题,清楚了出毛病的机制所在,才能继续推进改革。


## 中国企业社会责任榜揭晓 A.O.史密斯获殊荣

历时近6个月,以"责任引领未来·仁商"为年度主题的"2010第一财经·中国企业社会责任榜"12月8日揭晓。在此次上榜的企业中,A.O.史密斯和微软、梅赛德斯-奔驰、诺基亚、通用汽车等跨国公司一道获得了杰出企业奖,此次榜上有名,无形之中彰显出了A.O.史密斯在创新、环保、社会责任等方面的突出实力。

### A.O.史密斯、微软、奔驰、诺基亚榜上有名

每一个时代都有自己的主题。在2010年,中国企业界最重要的主题,与"和谐劳动关系"、"体面劳动"、"幸福、尊严与公正"等关键词相关。

为了顺应这一潮流,作为中国最大的财经媒体群,第一财经o中国企业社会责任榜特别以"责任引领未来o仁商"为年度主题,倡导仁爱天下的和谐商道,寻找中国"仁商",探求伟大企业之路。

中国企业社会责任榜从"仁之厚"、"仁之爱"、"仁之道"、"仁之济"、"仁之信"所对应的和谐关系绩效、员工关怀绩效、社会公益绩效和经济责任绩效等不同的维度进行考量。通过层层选拔,A.O.史密斯不负众望,和微软、梅赛德斯-奔驰、诺基亚、大众汽车、通用汽车等19家知名公司一起突出重围,荣获了杰出企业奖这一最高荣誉。

### 身为"百年老店"价值观有非凡凝聚力

这一奖项的获得,无疑是对A.O.史密斯在社会责任方面的极度认可。的确,作为一名具有百年历史的热水专家,A.O.史密斯始终将消费者的需求放在首位。不仅通过科技创新将先进技术融于产品,更融入了老百姓的生活,为中国消费者提供出超值、环保的热水器产品。

光是翻开A.O.史密斯的产品名录,就能看出其永远把消费者需求放在首位、并不断坚持创新的产品理念--带一氧化碳安全防护系统的燃气热水器、可"阳台安装"的太阳能电热水器、"省电一半"的电热水器等新品层出不穷,不仅给中国消费者带来一次又一次的惊喜,而且让A.O.史密斯始终走在了热水器领域的最前端。

"如果说我们的成功秘诀是什么,就是因为有一个非常有凝聚力的价值观体系",A.O.史密斯全球副总裁兼中国区总裁丁威表示,作为一家成熟的企业,A.O.史密斯137年积累下来的价值观不容忽视。"可将其总结为四个满意,就是让股东满意、客户满意、员工满意和社会满意。"

### 以人为本 用创新环保引领科技

企业肩负着一定的社会责任,并将其融入到企业核心业务,融入到公司战略。这一点说起来容易做起来难。不过,能和多家跨国企业一起获得杰出企业奖,A.O.史密斯的功力不可小觑。

就在前不久刚刚落幕的上海世博会上,A.O.史密斯作为美国馆热水设备官方指定供应商,为23个世博场馆提供了全方位的热水解决方案,将近30个型号的商用燃气及电热水器、热水炉在世博会上大显身手。丁威认为,超前的设计理念、过硬的质量,使得A.O.史密斯热水器为世博所青睐。"而打造绿色低碳的节能产品,一直是A.O.史密斯研发的原动力。"

作为一家拥有137年历史的全球性企业,A.O.史密斯公司始终坚持主推高品质的产品和服务。自1998年进入中国市场以来,一直以创新产品赢得中国家庭的信赖。

A.O.SMITH 史密斯 美国热水专家

AD

# 民族主义“狼来了”吗?

## ——对于一种深重忧患的统计学验证

刘健 / 文

最近,经济观察报分三期连载了马立诚先生的长文《压弯的树枝:狂飙突进的民族主义》(见 2010 年 11 月 1 日第 44 版、11 月 15 日第 45 版、11 月 22 日第 47 版)。单就价值层面而言,此文对于民族主义的批评,虽嫌粗疏,但其基本观点我大都赞成。我要提出质疑的,是其事实判断部分——近年来,在中国,民族主义真的已经形成狂飙突进的态势,甚至已经成为“主流意识形态”了吗?

多年来,不断有学界、媒体和政经实务界人士大声发言,担忧民族主义的“狼”要来,或者惊呼这匹“狼”已经来了。可以说,对于民族主义潮流的极端警惕,已经成为中华民族这艘航船上众多瞭望者、领航者和掌舵者长期以来最深重的思想忧患之一。马先生的文章是对这一忧患的最新一次系统化表达。

民族主义是不是一匹危害巨大的“恶狼”,这是一个价值判断。民族主义这匹“狼”是否真的已经以“狂飙突进”之势杀过来了,或者马上就要杀过来,则是一个事实判断。这样的宏大判断,不是凭大致的感觉,凭若干极端个案,或凭对个别边缘作者、极端文本的寻章摘句,就能够做出的。而马立诚先生文章中提供的证据明显不足。

### “民族主义者在思想界并没有多少支持者”

马先生向我们介绍了许纪霖、资中筠、徐友渔、秦晖、易中天、李泽厚、吴稼祥等诸先生对于当前民族主义危险的严重判断,他本人赞成这些判断并引以为重要论据。

“人同此心”、一直对于民族主义思潮保持高度警觉的意见领袖,名单还可以开出更多更长。他们论人数、活跃程度、影响力,都远远超过了民族主义思想的鼓吹者。我认为,这本身就已说明,民族主义思潮成不了什么大气候。

实际上,在思想界,民族主义从来也没成大气候。早在 1996 年就曾以《警惕民族主义成为主导意识形态》为题撰文大声疾呼的陈彦先生,到了 2006 年回眸,曾作出以下描述——

“在 90 年代里,中国知识分子的大多数都谨慎地对民族主义话语保持距离,并且明确地拒绝仇外的民族主义,所以民族主义者在思想界并没有多少支持者。2000 年在中国出版了一本文集,收集了 44 篇讨论民族主义的文章,其中只有 5、6 篇明确支持民族主义;除了王小东之外,其他作者都不愿意表达出《中国可以说不》那样的具有仇外倾向的民族主义情绪。”

而且,马先生文中提到的这些学者,以及更多的学界和媒体人士,批判民族主义思潮的文章和访谈,几乎都是在代表“主流意识形态”的最传统媒体——报纸上刊发的。而他们所批评的所谓“近年来中国社会最为喧嚣”的极端民族主义言论,却多半只是在虚拟的网络世界里浮沉,是所谓“网络爱国主义”,基本登不上报纸,也很难登上影响稍大的主流刊物。

这与中国报纸编辑人群体的主流价值选择有关,也与政府对报纸导向的严格管控有关。在反对极端民族主义的问题上,媒体与政府几乎总是一致的,大家都不希望把中国与列强的关系搞僵。“愤青”们要发声,除了上网呐喊,也只有出书还稍微容易一点儿。一方面,政府对于出版业的管控尺度要比报纸宽松;另一方面,相比报界,出版业更受那些只知赚钱的“无脑”书商、而非作为知识分子一员的职业编辑人左右。正如马立诚先生文中提到的,在出版业,“民族主义是笔好买卖”,“愤青是个(供书商骗钱的)大市场”。但既然只是为了赚钱而已,在这些书背后,也就没有多少“导向”意涵值得较真儿了。

批评者与被批评者在传统媒体、特别是报纸上地位的极度不对称,本身就否定了类似“现在的中国,真真假假的民族主义已经成为主流意识形态”的断言。

马先生文章的主要篇幅,用在批评反映了民族主义观点的 8 本书。但这些书的实际影响力,远没有马先生所担忧的那么大。而且,这些年出版的反对民族主义偏见、为民族主义“解毒”的书,数量和传播效果都比上面那些要大得多。

香港大学原校长王赓武教授最近接受《南风窗》记者采访时谈到:“我不敢说我不担心民族主义,如果纯粹感情用事非常危险。但目前看来,这并不是主流。”《民主的细节》的作者刘瑜女士也说:“这两年民族主义的思潮不像 90 年代那么有市场。”

刘瑜女士说上述那番话时,提到了一个很独特的参考指标——“豆瓣”网友评分:“我那天在‘豆瓣’上看了一个很有趣的现象,像《中国不高兴》这种民族主义情绪很重的书评分是 5.2 分,像梁文道老师的《常识》是 8.3、8.4 分。它们都是几千甚至上万个读者的评分。”

在豆瓣网上,我们还能够看到,刘瑜《民主的细节》读者评分高达 8.8 分,过半数读者给它评的是最高等级——五星级,其总投票人数达 1.2 万,超出了《中国不高兴》将近两倍;龙应台女士的《野火集》得分同样是 8.8 分;王小波《沉默的大多数》高达 9.1 分;林达系列作品中,《历史深处的忧虑》9.0 分,《总统是靠不住的》8.8 分,《我也有一个梦想》8.9 分,《带一本书去巴黎》8.5 分,《一路走来一路读》8.3 分,《西班牙旅行笔记》8.6 分……这些都是公认的反“愤青”名作。

而《中国可以说不》和《中国不高兴》一样,仅得 5.2 分;摩罗的《中国站起来》竟只有 5.0 分,而且发布近一年来仅有 220 余人投票,其中 36%的人给出的是最低分!马先生批评的另一本书,刘明福大校《中国梦——后美国时代的大国思维与战略定位》分值略高,6.6 分,但参与投票者仅有微不足道的 35 人。

### 三份书单揭示的主流意识形态

就在 2010 年 11 月 28 日,“深圳读书月”组委会和深圳报业集团联合主办的“年度十大好书”系列评选活动收官。活动属于半官方、半民间性质,在深圳市委宣传部指导下进行,由专家学者、从人民日报到南方周末的各类报纸书评编辑、书商和主办单位官员担任评委。

按得票数排序,今年评出的“十大好书”是:《沉浮与枯荣:八十自述》(江平),《巨流河》(齐邦媛),《重新发现社会》(熊培云),《国家记忆:美国国家档案馆收藏中缅印战场影像》(章东磐),《少年张冲六章》(杨争光),《1Q84》(村上春树),《苏联的心灵》(以赛亚·伯林),《朝闻道集》(周有光),《观念史研究:中国现代重要政治术语的形成》(金观涛 刘青峰),《红轮》(亚历山大·索尔仁尼)。

显而易见,其中没有一部书沾染有民族主义“愤青”的气息。相反,倒是一多半著作可以推荐作为反“愤青”教材。

如果这还不够的话,我们再看看深圳前几年评出的“十大好书”目录。可以说,除了文艺类作品外,大多数获选著作表达的都是同一种思想关怀。

完全没有官方色彩,由中国图书评论学会举办、数十家媒体书业编辑记者们参与的另外一项“年度十大图书”评选,近几年的评选结果与上一个评选有些重叠,基本的关切也比较接近。《中国不高兴》、《中国站起来》之类,入不了这些媒体书评编辑的法眼。

> 批评者与被批评者在传统媒体、特别是报纸上地位的极度不对称,本身就否定了类似“现在的中国,真真假假的民族主义已经成为主流意识形态”的断言

“不高兴”类书被编辑们排到了另外一份书单上。“年度烂书榜”——由自发组织起来的 20 多位来自全国各地的年轻书媒记者和作家、学者推选产生。其“2009—2010 年度烂书榜”,上榜书目依序如次——

1.《中国不高兴》;2.《中国站起来》;3.《中国大趋势:新社会的八大支柱》;4.《历史是个什么玩意儿》;5.《问学:余秋雨与北大学生谈中国文化》;6.《郎咸平说:谁在谋杀中国经济》;7.《奋斗乌托邦——奋斗 2.0》;8.《易经的奥秘》。

按社会上的一般评价——我本人全都没读过——这 8 本当选“烂书”中的前 6 本,第一、二、三、五、六都属于有民族主义倾向的作品,只有第四本书袁腾飞的《历史是个什么玩意儿》可能是个例外。

在 2007 和 2008 年度“烂书榜”中,同样被认为是民族主义“愤青”畅销书的《货币战争》和《粮食战争》,也曾分别获选上榜。

### 爱国主义的市场行情:从铜器到瓷器

廖保平先生、马立诚先生文章中给予热情赞誉的、与《中国不高兴》大唱对台戏的《中国谁在不高兴》和《打捞中国愤青》两书的作者,2008 年底,在民间“抵制法国货”的浪潮中,在中国青年报上刊发文章《对不起,我不抵制法国货》,引起强烈反响。此后半年,他着力收集了大量的反对意见,择其要者不下 50 篇,在个人博客上集纳为《且看愤青是如何驳斥我的》共 18 辑。

我注意到,他打捞的所有这些愤青文章,没有一篇来自传统纸媒,全都来自网络。不仅仅是因为这些文章水平低,或者是政府的言论管控,它们才没能公开发表出来,更因为全国的媒体时评编辑们普遍不认同这类愤青言论的价值取向。

廖先生自以为独树一帜的言论,其实才真正代表了媒体的主流。而且在大方向上,这样的言论可以说是非常自觉自愿地与政府的“口径”保持了一致。在此前后,中国几乎所有的报纸,也都刊登过与廖先生观点一致或接近的呼吁“理性”、反对“抵制”的文章。

2009 年初,又发生一件跟法国有关的扯淡事。圆明园兽首铜像拍卖,一位叫蔡铭超的中国收藏家高价拍下后又拒绝付钱,引起众议纷纭。事后,我盘点了一下国内报纸对于蔡铭超言行所作的评论,试图看看在网络舆论之外,传统媒体所谓“主流舆论”的风是往哪个方向吹——

新浪网《圆明园兽首海外拍卖事件》专题“分析评论”栏目,共收集自 3 月 3 日至 7 日国内报纸刊发的相关时评文章 18 篇。其中,对蔡铭超持批评、不赞成态度的 17 篇。大多数文章从措辞激烈的标题即可知其倾向性,如《拒付兽首款项别扯上国家跟你一起丢人》等等。唯一一篇对蔡表示赞赏的“脑残”文章《蔡铭超的举动显示民间的力量与智慧》,刊登在 3 月 3 日珠海的《珠江晚报》上。3 天后,不知是否特意进行挽回,该报又刊登了张鸣教授观点截然相反的文章《兽首拍卖何必以无赖对付无耻》。

我的上述统计结果在中国青年报刊发后,徐达内先生在英国金融时报中文网《媒体札记》专栏中表示难以接受。他认为:“得到发表机会的反‘民族主义’观点,在我看来,不过是决策者在有需要的时候踩一脚刹车而已。”。

但按常理推断,一家报纸评论版所显示的,正是该报编辑部真实的价值偏好。如果一家报纸的评论版一直热衷于反对民族主义,那它的新闻版不太可能煞费苦心、“润物细无声”地另搞一套相反的导向。无视编采人员的自主追求,仅仅把媒体发表批评民族主义的有关稿件看做迎合上意,“不过是决策者在有需要的时候踩一脚刹车而已”,与多数媒体的实际严重不符。

这里有一个年深月久的误解,即政府一直在支持、利用甚至煽动排外的极端民族主义。造成误解的原因或许是,同样反对极端民族主义,官方与一些民间人士的出发点相距甚远。譬如,前者不赞同反美往往是因为“反美不利”,而后者则认定“反美不对”;前者总是批评极端排外行为的“非理性”,而后者则总是怒斥其“非正义”。

与 2009 年的“兽首事件”非常相似,在 2010 年 11 月又发生了一起所谓“瓷器爱国主义”风波。新华网为此搞出一个专题——《网友激辩:争抢天价瓷器是爱国吗?》。这个专题名实不符,根本就不存在什么“激辩”,专题里面收集的总共 6 篇纸媒言论,立场完全是一边倒的,你只要一看标题就知道,如《“瓷器爱国主义”其实是“钱多人傻”》等等。

其实真该批评的,是英国记者的草率报道。高价竞买瓷瓶的中国富人们,事前事后什么话都没讲过。说人家“带着爱国主义情结”,纯属记者的臆测。但这一茬儿,在所谓“激辩”中似乎完全无人提起。

需要指出的是,在“兽首事件”中,还有相当多的网民不理睬报纸的“教导”,对蔡铭超持赞赏、支持态度。而在最近的“瓷器爱国主义”风波中,网民与传统媒体的编辑们立场基本一致。

### 谁吹“第二”跟谁急

从“兽首事件”到“瓷器事件”的这一年多时间,还发生了一件特别让人担忧会诱发民族主义激情的事情——中国经济总量超过日本,成为世界第二。另外还有西方人炒作起来的两个概念:“G2”和“中国模式”。

不管有没有心里暗自得意,单从报面上看,对于“世界第二”、“G2”和“中国模式”这仨词儿,政府高官们是避之惟恐不及。

国内最早报告中国经济总量将超过日本的,是清华大学教授李稻葵。2009 年 5 月在接受央视采访时顺便提到这样一个预测,结果立即招来媒体时评朋友们的一顿臭骂!——因为据说,“这样的大喜讯经过专家提前‘公布’,令中国狭隘的民族主义弹冠相庆”。

其实李稻葵先生根本就不是把它当做“大喜讯”来报的。当年底,他更明确提出:“中国经济规模可能超过日本,这未必就是好事,从战略上讲甚至是重大的包袱。”一年后的 2010 年 5 月,这位经济学家甚至又对宣传工作提出了要求。对外:“多谈中国的困难,多谈中国的能力限制,多谈一些中国在环保、经济发展、社会问题方面的困难,从而让外界了解我们目前的发展水平还是很低的,在如此之低的发展水平上,承担很多的国际义务是不可能的,我们的领导人将把主要的精力放在处理国内问题上。”对内:“多宣传一些发展中国家以及发达国家的长处,多宣传他们的经济发展成就,对于像印度这样的国家,要抱着乐观其成、虚心学习的态度,了解和宣传他们经济发展的优势。”

差不多与此同时,人民网进行了一次关于“中国崛起”的网上调查。考虑到人民网网民群体的独特性,下列调查结果让人回味悠长——

问题:“中国在哪些方面已具备成为世界强国的条件?”回答军事实力、外交政治、经济实力、科技实力、文化实力等等全都不具备的占 56.20%!

问题:“中国是否已是世界强国?”回答“不是”的高达 94.09%!

问题:“中国和平崛起路上的阻碍有哪些?”(最多可选 3 项)回答“经济和社会发展问题”的最多,约 37%;回答“领土争端”和“外部挑战”的最少,合计约 14%。

2009 年,人民网还进行过一项从未引人瞩目的网上调查——“您认为存在‘中国模式’吗?”。回答“没有”的网友最多,占 41.8%。

当个“世界第二”羞涩得一塌糊涂,外交使者们满世界跟人讲解“和”字在古汉语里有多少种含义。不管怎么着,你都不用太在意“中国傲慢论”。



当个“世界第二”羞涩得一塌糊涂,外交使者们满世界跟人讲解“和”字在古汉语里有多少种含义。不管怎么着,你都不用太在意“中国傲慢论” CFP/ 供图

### 窗体顶端

判断民族主义的来势是否凶猛,还要看你心中所想的民族主义者究竟是何等症状。对某个外国心存反感,并不一定就是民族主义。仅仅一个“反”字,往往连一个人的完整面目都概括不了,更别说试图去概括一群人。有不少人,崇拜美国的政治制度,喜看美国好莱坞大片,自费报班学“华尔街英语”,但就是反感美国的对华政策。有的人,开日本车,用日本家电,看日本动漫,同时却也“保卫钓鱼岛”。甚至有位曾被网友誉为“民主斗士”的媒体评论员章文,在今次“钓鱼岛事件”中也连珠炮发,呼吁“恨朝廷不必恨国家”,“他的国,也是你的国”。

什么样的人才是马先生最担忧的民族主义者呢?他在文章中引用了吴稼祥先生的说法:“病态民族主义有四个特征,一是把伤疤当勋章,二是自恋且排他,三是眼睛长在后脑勺上,四是好战。”廖保平等先生的《中国谁在不高兴》也受到了马先生的肯定。廖提出的“愤青”指标有五:一、脑子足够锈,逻辑足够差;二、信息足够闭,分辨足够水;三、血液足够热,理性足够少;四、口腔足够臭,骂人足够狠;五、做人足够贱,知法足够少。

按照吴先生和廖先生的标准,“病态民族主义分子”(“民族主义愤青”的另一种表述形式)还真要比我们想象中少得多。即使在有些曾被精英学者看得非常严重的、“愤青”大批涌现的“仇外”风潮中,符合上述标准的民族主义“脑残”人士也不是很多。

2008 年春天,海外华人华侨和留学生反对藏独闹事、护卫奥运火炬的大规模行动,即是一例。当其时也,国内众多知名学者与媒体活跃人士及更多的无名网友,纷纷怒斥这些“海华”是“蠢货”、“装逼”、“爱国贼”、“被洗脑”甚至“肯定都是贪官子女”,要他们“滚回中国来!”“别在外边丢人!”。一向自称对“主权”“国家”这样的观念非常淡漠的刘瑜女士,此时正任教于英国剑桥大学。其成名大作《民主的细节》尚未出版。在一家知名博客网站上,她与国内的这些自由派同道进行了激烈辩论。兹从其博客中抄录几段论战文字:

——和 2005 年几乎是莫名其妙的“抵制日货”不同,这次的“群情激愤”的确有 3·14 暴力、暴力抢火炬、外媒与西方政界的片面反应在前。抵制法货这个策略可能“愚蠢”,但这背后的情绪不是完全没有道理。

下转 44 版

瑞尔
400-880-1900
www.arrail-dental.com

# 论堵



法律、管制与经济增长

薛兆丰

北大国家发展研究院研究员
法律经济学研究中心联席主任

zxue@nsd.edu.cn

北京也以“堵”扬名。事实上,治堵不算难,“按时间路段收费”即可收立竿见影之效;值得深究的是:为什么人们都在试图抗拒有效的方法,转而求助于适得其反的下策。

道路的作用是疏导交通;被疏导的交通的价值越高,道路的价值就越高,这是机场跑道与乡间小路之间的区别了。严重的拥堵,可以让高价值的机场跑道沦落为乡间小路;而治堵的目标,就是要设法让道路所实现的价值达到最大,即确保在任何时段,都让对使用道路的需求为最高的车辆顺利通过。这目标清楚,而许多带来反效果的措施,都是因为把这一目标与其他目标混为一谈造成的。

从经济学看,道路不是公用品(public goods),而是私用品(private goods)。所谓公用品,指的是一个人用不影响其他人用的物品。典型的例子是音乐旋律、故事情节、科学定理等。公用品既可以由政府提供,如公共电视台的节目;也可以由个人提供,如带版权的电影和书籍。

私用品,指“一个人用了别人就不能用”的物品,包括粮食、电力、用水、医疗服务、教育设施、国家公园、交通工具和公路航道等。私用品也是既可以由政府提供,也可以由个人或私营机构提供的。关键是,不论谁提供,也不论提供者是否向使用者收费,私用品的“一个人用了别人就不能用”的属性不变。公路就是这样:尽管它很可能是政府铺设的,而政府也很可能不收费,但一条车道,一辆车用了,别的车就不能同时同地使用,所以才会发生拥堵。其他私用品,也一概如是。

因此,尽管政府提供了私用品,但政府模仿私营机构的做法,向使用者收费,就仍然具有双重意义。一,收费能区分使用者的需求,能把“一个人用了别人就不能用”的私用品,分配给需求更大的人。二,收费能帮助政府进行成本核算,让政府好像私营机构那样了解他们提供的设施是否划算,从而为将来的公共建设规模提供指南。

很多人一般地反对“用者自付、按价交费”的资源分配办法,动不动就质问“穷人怎么办”。他们不明白,按“价高者得”原则筛选出来的不是贫富,而是需求的大小。富人也有不肯出价的时候,穷人也有很肯出价的时候。要是路权是按拥堵费分配的,那么一个躺在救护车里的贫穷孕妇,是否比一个载女儿上芭蕾舞班的富人更愿意支付拥堵费?一群挤公交的上班族,凑起来的钱是否更容易让一个只身去做美容的家庭妇女让路?显然,市场机制为需求更高的穷人提供了随时战胜需求较低的富人的机会,而其他行政管制手法,则只会削弱穷人的这种机会,并巩固那些行政手段丰富的人的优势。

可能有人会说,政府收的钱已经够多了。这确实是个问题。但私用品——哪怕是由政府提供的私用品——是否应该收费,与收取的费用应该用于何处,是两个不同的问题。政府分文不收拥堵费,与收取足够高的拥堵费后把收入全部均分给全体市民,这两种做法虽然都能阻止政府增加收入,但对治理拥堵的效果是完全不同的。广州地铁试行免费乘车的经验,是绝好的旁证。假如对地铁这种私用品完全不收费,那么哪怕是需求很低的人也都会涌来;相反,收费后把收入返还给居民,需求低的乘客就会主动回避高峰。

北京的道路不是“到处始终”拥堵,而是“某时某地”拥堵,治堵的办法没有比“按时按段收费”更精准了。越接近这个原则的治堵方案就越有效,越远离这个原则的治堵方案就越无效。例如,提高燃油费就难以有效治堵。这个办法不但会让在非繁忙时段行车的车主吃亏,同时还鼓励了已经缴纳了高额燃油费的车主,去争用本来已经稀缺的道路时段。人们可能还会到周边地区购买汽油,并由此引发管制带来的无谓浪费。不公平加剧了,拥堵则并没有减少。

相似地,企图通过提高牌照费的办法来治堵,也是隔靴搔痒,抓不到要害。管制者没有理由推断外地车对北京道路的需求低于本地车。相反,一般愿意老远开来的汽车,反而应该比在本地的汽车,有更急迫的事情要办。然而,管制者如果不对外地车牌采取歧视性的限制,提高北京车牌牌照费的做法就难以收到任何治堵的效果。由此看来,通过提高牌照费的办法来治堵,造成的问题恐怕要比解决的问题更多。

再有,最近颁布实施的“摇号发牌”的办法,无论其优劣,无论人们是否会形成一个地下市场来冲抵它的作用,都与“按时按段收费”的办法都不沾边。所谓“治堵”,是说现在京城的某些时间某些路段已经太堵了,而不是将来可能堵。即使从此停止发牌,也无助于解决目前的拥堵。

除此以外,我们还能听到各式各样的治堵建议,包括“优化道路规划”、“发展公共交通设施”、“缩小城乡差别”、“公布政府机构购车用车的详情”、甚至是“让政府部门搬迁到五环外的郊区”等等。客气地说,远水救不了近火;不客气地说,建议者根本就不想在可见的将来看到北京的拥堵得到改善。为什么?建议者们忘掉了“治堵”的目标,那就是确保对使用道路的需求为最高的车辆顺利通过;相反,他们把“治堵”理解为“治理社会”,把许多其他的愿望和目标,都与治堵等同起来,甚至置于治堵之上了。

这是说,大家不妨讨论如何优化这些外界条件,讨论如何改道、如何发展公交、如何限制公权力,但这些问题本身不是治堵的目标。我们不能先放弃“按时间路段收费”这一直接达到目标的办法,退而指望去改变那些间接的因素来治堵。同样道理,大家不难理解,只要食物供不应求,那么餐厅就应该实施“按质按量”收费办法,而不是指望彻底改善了公款吃喝的现象后才让餐厅收费。

至于“按时间路段收费”应该如何实施,短平快的办法之一,就是先设定“适度拥堵”的行车速度,以此为目标,实时调整道路的拥堵费率,用电子显示牌和无线广播等办法公示,通过摄像头来记录经过的车辆的车牌,事后通知并征收拥堵费。可以想见,经过一段时间的调整,不同时段的拥堵费率就会稳定下来,车主就能形成较准确的预期。如果人们过去按预期可以说“你周一早上六点从机场到北大东门是不会堵车的”,那么实施“按时间路段收费”后,人们就可以这样预言:“你周一早上八点从机场到北大东门也是不会堵车的,但一般要交二十元的拥堵费。”

为什么人们总是用这样那样的理由,排斥“按时间路段收费”的办法?我想央视特约评论员王志安先生对公众心态作了准确的概括:“治堵可以,不可以妨碍自己的利益。”但其结果,显然是大家的利益都受严重损害,纳税人出资铺设的道路极大地贬值。

> 北京的道路不是“到处始终”拥堵,而是“某时某地”拥堵,治堵的办法没有比“按时按段收费”更精准了。越接近这个原则的治堵方案就越有效,越远离这个原则的治堵方案就越无效

# 民族主义“狼来了”吗?

上接43版

——即使是和身边的中国人讨论这些问题,也没有碰到什么咬牙切齿的“脑残”。其中不少人都表示要去“参加示威”,但同样一批人,听说黑窑也会愤怒,碰到支教也会捐款,看到腐败报道也会骂娘,读到国内的贫富悬殊也会心痛……有时候我不同意他们的看法,但确实没有对他们的智力或者道德上的优越感。为什么要把他们妖魔化成“脑残”呢?

——有人留言:“藏民知道西藏的历史和现实。绝大多数汉人知道个屁,就知道跟着官方的煽动发情,这不是脑残是什么?”这个逻辑是不是可以推导:“中国人知道中国的历史和现实,绝大多数西方人知道个屁,就知道跟着媒体的煽动发情,这不是脑残是什么?”你可能会说,西方媒体是多元的,中国政府是一元的。别忘了,“群情激愤”的海外华人的确生活在“媒体多元化”的社会里。

如果我们相信刘瑜的说法,2008年春天海外华人的震撼登场,就绝非简单的一句“民族主义狂飙”能够打发。我们可以相信刘瑜的话,她肯定不是“毛左”,肯定不是“五毛”,肯定不是“愤青”,肯定不是“脑残”。

近期,中日关系又因钓鱼岛撞船事件发生很大危机。很多人又把它当做一次民族主义的“狂飙突进”。但是,2010年11月16日,在中国进行业务调查的日本佳能国际战略研究所的濑口清之研究员发回《中国出差报告书》却得出结论:中国人现在“反日没有啥劲头”!

根据日本《中文导报》副总编辑张石的转述,濑口清之的《中国出差报告书》中提到:

——这次中日关系的恶化之际、中国现地的日本人驻在员异口同声地说:看不到反日游行有什么影响,生活上也感觉不到恐惧感,和2005年发生反日游行时的情况截然不同。

——中国国内的平稳状况从日本企业的业绩上就可以明显地看出来。如这次撞船事件以来的9月和10月两个月,在中国的汽车、家电、IT、金融等日本有代表性的企业,创造出最好销售额记录的不在少数。除了没有发生在2005年反日时发生的对日本制品和服务的不买和抵抗运动外,日本旅行的人气度仍然居高不下。

张石先生还另外介绍了日本《朝日新闻》对日本100家主要企业的一项调查,作为濑口清之《中国出差报告书》的旁证。该调查显示:

在问及钓鱼岛事件对事业的影响时,有71家企业回答没有影响,回答有很大影响的只有一家企业。而在问及在今后开展事业时,最重视亚洲哪个国家时,回答中国的有60家企业。在回答今后对中投资是否增加时,有57家企业回答增加;有19家企业回答不增不减;有11家企业无回答,回答减少的只有1家。

这样结结实实的调查,胜过韩寒式的“才子口水”多矣。

马立诚先生的《压弯的树枝》被声誉卓著的“中国选举与治理”网站转载以后,有一位同样赞成反对民族主义思潮的该网站资深网友跟帖指出:

“马先生过虑了,现在网络民意发展是一日千里,民间的民族主义情绪比起90年代,10年前,5年前,甚至两三年前,都已经受到非常严重的打击和压抑,早就不是舆论主流了。现在的民间舆论绝对主流,不是亲政府的民族主义,更不是毛左(虽然他们一直这么大吹大擂),而是右派思想。不信?同时点开中华网(或铁血)论坛首页和凯迪网首页,比比在线人数,心里立马就跟明镜似的了。”

这是一个非常值得重视的信息。遵照这位网友的提示,在2010年11月30日晚11时40分左右,我同时查看了这3家网站自己标注的在线人数。此时此刻,被认为基本立场倾向于“民族主义愤青”的中华网和铁血网论坛,在线网友总数分别为161408人和48611人;主流立场与之截然相反的凯迪网络没有标出总的在线浏览人数,而只注明了在其6165373名注册用户中,共有111049位当前在线。如果加上作为“沉默的大多数”的非注册的网友“游客”,判断凯迪网络在线人数已经超过中华网,应是完全可能的。

这3家网站的数据表明,在自由度较大的网络虚拟空间,两种极端思潮至少已经势均力敌。

(作者系中国青年报副总编辑)

# 让潜伏的大鳄浮出水面



他山之石

贺绍奇

中国政法大学副教授
长策智库高级研究员

heshaoqi22@yahoo.com.cn

长期以来,让美国联邦监管者最闹心的就是,只有火点着了,监管者才知道对冲基金到底位于何处,监管完全是事后监管执法,即所谓“间接监管”。也就是说,在对冲基金劣迹没有曝露或闯下大祸之前,对冲基金就像潜伏在水中的大鳄,监管者对它们就完全一无所知。

其实解决问题的出路也非常简单,就是让对冲基金在监管机构注册并披露信息。但这对于美国决策者而言,却是一个在金融稳定与金融创新之间进行平衡的艰难选择。危机前2007年初,美联储主席伯南克在演讲中道出其中的玄机。他说:“金融市场日渐增加深度和复杂程度促进了经济增长,通过把资本分配到最具有生产效率的地方,风险在整个金融体系更广泛分散也增加体系的弹性,起到了缓冲作用。当我们提出或实施监管时,我们必须寻求保护金融创新的好处,即使我们要解决创新所带来的风险。”间接监管其实就是出事才管,不出事就不管,让对冲基金和基金经理注册、披露信息就让对冲基金与互助基金一样要接受监管机构的“直接监管”,这可能极大损害美国资本市场的创新能力。

在华尔街,对冲基金被称之为“3a”基金,即另类(alternative,非同一般的投资策略和胆识)、绝对(absolute,追求绝对收益,即在什么样市场环境下都能获得收益)和阿尔法(Alpha,依靠经理的高超投资技巧获得绝对收益)。但学界认为,对冲基金真正优势在于其不受监管,无需注册、无需履行法律规定的信息披露义务。对冲基金之所以想尽一切办法规避要求披露信息的监督,就是这样才能采取非常广泛和灵活的投资策略和技术,这正是其取得成功的关键。对冲基金的投资策略多是建立在市场总有失灵和出错、市场矫正过程就必然会出现价格落差、存在套利空间的基础上,即抓住转瞬即逝的价格差而获得收益。如果让对冲基金披露其投资策略具体信息,这种竞争优势就不存在了。

没有这些合规负担和限制,对冲基金不仅可以节约履行披露等合规义务的成本和时间,更重要的是可以不受约束地采取任何可使盈利最大化的投资策略、投资技术、投资任何金融产品、从事任何复杂的交易,最难能可贵的就是其融资杠杆率不受任何限制,可以无限放大,所以,一旦发现任何套利机会,基金经理们就可放手一搏,尽情挥洒他们的财技,他们同时还可以天马行空地发挥其创造力和开拓精神,开发新的投资策略、投资技术和创新新的金融产品。这就造就了对冲基金的“野性之美”,它富有攻击性、出手敏捷、迅猛、活力四射、拥有永不枯竭开拓和创新活力。

对冲基金的“野性”对金融稳定和市场秩序的冲击与破坏也随着20世纪90年代对冲基金规模膨胀、金融全球化而趋于失控,闯下的大祸也越来越多。先是攻击日渐疲弱的英镑,然后是出没于东南亚,在1997年掀起地区性金融动荡,随后是1998年美国长期资本管理倒闭,差点把整个华尔街掀翻,引发金融危机。在此情况下,国际国内要求美国政府加强对冲基金监管的呼声和压力也是一浪高过一浪。

在欧洲大陆德国和法国官方的眼中,对冲基金就像是游荡在资本市场的魅影,阴险狡诈,贪婪凶残,是极具破坏性的掠夺者。德国中央银行副行长就曾这样批评对冲基金:“许多金融投资者从来就不考虑那些工作被弄没了的人。它们保持匿名,没有面孔,像一群蝗虫攻击公司,把它们啃得只剩下骨头,然后继续寻找目标。”他还警告说,对冲基金追求国际化、利润最大化策略会“威胁我们的民主”。现任法国总统也持同样的看法,他指责说:“富有攻击性的对冲基金……它们买下一个公司,然后拆散了卖,在解雇25%的员工同时,获得了25%利润,创造了零财富。”

1998年长期资本管理倒闭事件后,美国国内要求加强对冲基金监管的呼声高涨,这让美国联邦政府意识到必须重新审视对对冲基金监管的政策了。但美联储却坚持认为,长期资本管理倒闭事件已经让华尔街吸取了教训,市场约束机制已经得到修复,反对任何旨在改变现状的监管改革。1998年,在美国国会举行的长期资本管理倒闭危机听证会上,美联储主席格林斯潘警告新的监管可能导致严重后果。他解释说:“对冲基金单靠美国监管是否有效是有疑问的。任何限制其灵活性的直接监管,都毫无疑问会导致更富有进攻性的基金从我们管辖范围内迁移走。依我的判断,我们能做的最好方法就是我们今天做的:间接监管它们……我们因此能够更好监督对冲基金,尤其是它们影响美国市场。如果基金迁移到国外,我们的监督就不存在了。”由于联储坚决反对,有关加强对冲基金监管改革的讨论最后也因事态平息而无果而终。

美国政府的做法,让法国政府异常恼火,他们认为,美国放任对冲基金在国际金融市场上横冲直闯,任意为患而美国政府却消极不作为是不负责任的行为。法国前总理利昂内尔·若斯潘抓住1999年东京七国峰会召开的机会,在会上直接对美发难,要求美结束其放任状态。他说:“某些金融领域逃避控制:对冲基金和其他投机基金实际上不承担任何监管义务,甚至简单的透明义务也没有。从经济角度来说,这种情况是不正当的。1998年长期资本管理掀起来的危机表明:对冲基金能够对一个国家或国际市场造成威胁。直接控制它们,比如说与银行的关系,是必要的,但不够充分,它们必须受到直接监管。”

直到即将离任,格林斯潘都一直坚守其反对加强对冲基金监管的立场,并利用一切场合为之辩护。在其即将离任的2005年,在芝加哥联邦储备银行41届关于银行结构年会上,格林斯潘热情洋溢地赞美对冲基金给美国金融体系带来的好处。他说:“对冲基金在我们金融市场越来越有价值。他们追求整个市场、寻求套利机会,在这个过程中降低或减少金融资产错误定价。它们保持空头头寸的意愿矫正只对多头感兴趣的投资者的过分热情。或许最重要的是,它们时常给市场提供了有价值的流动性,无论在正常市场环境下,还是在不景气的时候。它们在履行这些职能上通常比其他任何中介机构都要好,因为它们的投资者更偏好风险,因为它们的投资战略基本上不受约束。”

以对冲基金对美国资本市场的贡献,格林斯潘并非夸大其词。对冲基金证券交易量占美国纽交所、纳斯达克1/3以上的交易量,在衍生市场,绝大多数交易都是对冲基金提供的(在衍生交易市场充当了做市、流动性提供者的角色,也就是说,没有对冲基金,美国600万亿衍生交易市场是不可能有活跃的交易的)。不仅如此,对冲基金业是美国大投资银行主要收入来源和新的利润增长点。投资银行为对冲基金提供的服务包括担任首要经纪交易商、资产保管、提供后台服务支持以及融资融券服务等。目前,单是首席经纪人服务,对冲基金就为华尔街投行提供了超过100亿美元的收入。所以,2007年5月,美国财政部副部长罗伯特·K·斯蒂尔(Robert K.Steel)在谈到美国资本市场竞争力时指出,支撑美国资本市场不可挑战的世界领导者地位的一个重要方面就是美国无可匹敌的资产管理技术,而另类资产(对冲基金、私募股权基金、风险投资基金)管理又是其中最具有竞争优势的行业。全球2.1万亿对冲基金资产,有1.5万亿在美国;世界范围内,资产在10亿美元以上的351只对冲基金中近70%(241)在美国。

经历了危机的惨痛,在痛定思痛后,针对对冲基金出没无形,美国决策者终下定决心让其浮出水面,所以,金改法采取的首要措施就是让所有管理资产规模超过1.5亿美元的对冲基金经理都必须在证交会注册,按立法和证交会的要求保持记录,接受证交会监督检查。除此之外,如果对冲基金规模及影响大到系统性重要的程度,被认定为系统性重要金融机构,它还受到联储专门针对系统性重要金融机构量身定做的更严格审慎监管标准的约束。

> 对冲基金的“野性”对金融稳定和市场秩序的冲击与破坏也随着20世纪90年代对冲基金规模膨胀、金融全球化而趋于失控,闯下的大祸也越来越多。在痛定思痛后,针对对冲基金出没无形,美国决策者终下定决心让其浮出水面

# 中国外交:可以示好 但是要平等

本报记者 张斐斐 北京报道

中国与南亚国家间的南海争议、中日撞船事件、日本的战略防御白皮书、朝鲜半岛紧张局势……从南海到东海再到黄海,在美国重返亚洲的大政策框架之下,中国的战略处境正处于一个非常微妙的时刻。

在这个力量对比正在缓慢变化的时代,北京大学国际关系学院副院长、国际问题专家王逸舟先生提出这样的观点:中国应该进入一个提出观点的时代,或者作为一个提案者,通过一种理性的渠道在国际上表达自己的观点与立场。

## 访谈

**经济观察报:**你如何看待现在的半岛局势?

**王逸舟:**我们的外交需要反省与改进。最近一段时期,中国周边的外交,包括黄海、东海与南海有很多不如人意的地方。中国是地区与全球格局中的一个变量,中国也应该对全球与地区格局承担更多的责任,包括有更多的先手棋与组合拳。现在感觉上比较单一或者被动,更多的是随风起舞,或者是撞击反射。关于半岛,未来我们还应该有一些新的思路。首先,单一靠六方机制可能不行,另一方面,只是一味地哄着朝鲜,恐怕也不行。应该多管起下,包括对韩美来说,有时候该硬就硬,该打外交牌就打外交牌。

我们出拳与谋划相对较少,比如未来能否去统筹安排一些规则,在有争议的海域,不管是黄海、东海与南海,与有关各方达成共识。比如在东海和黄海,不能够随意抓人,更不能用日本、韩国的国内法律来适用于外国人。反过来,我们的军舰与渔政船也应该去做一些宣示,说明我们是正常的海上训练,通过岛链,去更大的海域保护渔船。我觉得我们现在物质能量的成长,快于我们机智战略与谋划的丰富,因此造成了不吻合与混乱。

如果我们在半岛问题上没有太大的作为,存在擦枪走火的可能性,但是过完这段之后,又基本上回到一个沉寂的冷战格局。这并不是令人满意的状况。只是现在还不是起较大动议的好时机,但当这波风波过去之后,我们应该好好想一想在周边地区如何主动进取。

中国要成为一个全球大国,首先要将周边安定,应该在地区站稳脚跟。这对中国是一个考验。

**经济观察报:**有一种观点,现在美国的部分政客、日本的右翼势力、朝鲜半岛的反统一势力就是要将半岛局势复杂化,打击中国在该地区的影响力,你怎么看?

**王逸舟:**有这种因素。这些年中国海洋实力,包括军事、渔政,包括贸易实力在这一地区的拓展,的确引起了外界的一些不安,包括对中国更大的防范意识。奥巴马来亚洲不可能仅为签大单来的,到印度、印尼等国的访问其实是一种提醒:我们依然是老大。可以说这是有针对性的。

但是中国这么大一个国家在此地区的影响力也不是那么容易削减的。小国在国际关系当中经常会出现这样一种状况——不管你的体制再好,大国说废你就废了。不管国际环境如何,大国因为国内体制比较好,所以比较稳定,更具战略远见性。反过来说,外部环境如果很好,但是国内体制、向心力不对也不行,因此对于大国来说,成功或者失败,主要应该是在国内。

回到你的问题,面对周边国家和美日等在面临中国"威胁"的情况下可能会采取一些姿态与动作,中国应该怎么办。我认为应该反向破解。一方面,原来的渔政船巡逻应该照常进行;另一方面,应加大对周边国家善意的投入。对于中国外交来说,在中长期,应该建立一个自己的统筹,长远的战略。在周边国家,目前我们还应该释放善意,强调睦邻友好来打破封锁,让一些"中国是威胁"的谣言不攻自破。

因此,一方面是国内的建设,军事、渔政、能源通道的建设照常进行;另一方面,现在并不是要强调我应该与谁叫板的时候。比如与菲律宾、与日本、与朝鲜的主权纠纷,现在不是能太硬的时候,只是外交博弈的好时机。其实,越是困难的时候越显示你的外交智慧与手腕。

**经济观察报:**所以这个时候中国外交需要发挥更大的作用。

**王逸舟:**对,我觉得中国外交需要检讨。前两年,好事太多,有一点得意忘形,不够谦虚,因此未来一段时间是需要谦虚谨慎的。与周边一些国家还是要多讲我们是好邻居,是平等伙伴,应该多做一些生意,多搞人员往来。我们不要盯着,不要说打破封锁或者与你摊牌,你选美国还是选我等等之类的事情不要做。

前几年我们强调睦邻友好,包括邓小平改革开放之后,对周边国家示好或者改善双边关系时,难道我们没有主权纠纷吗?难道社会意识形态的差距不存在吗?都有,但是邓小平的战略很清楚,中国需要一个安心搞建设、聚精会神搞改革与发展的环境,所以再有困难与矛盾,我们搁置,不吵架或者打架。但是现在,有一些人说,中国被封锁了,我们要突破岛链,要拔钉子,难道这个时候,物质结构就陡然间发生了那么大的变化,周边国家就一定会跟中国一起,而与美国叫板吗?

我们现在重要的是,可以示好,但还是要平等,与亚洲国家同舟共济,以柔克刚。

但是这绝对不是说,这个时候我们就不要武力,不要海轮,不要出海,绝对不是,都要有。国防现代化、远洋巡逻、渔政船都要继续。但是纵观中国几年来的行动,这个行动的过程是快于我们的解释的,快于我们的体制的。

**经济观察报:**有观点认为美国对中国已经形成了C型包围?

**王逸舟:**我不大同意包围这一说法。我认为奥巴马新政,国际上的重中之重,应该是伊斯兰护带,特别是以中东为中心的热点群。那是美国的心腹大患,是其主要的关注之处。中国、东亚之间的各种主权纠纷与摩擦,对于美国来说仍旧是第二位的,不是其主要的战略主攻方向。所以我不大同意中国已经被封锁,或者已经有一个构筑起来半圆的包围圈这样的说法。

> 中国应该进入一个提出观点的时代,或者首先作为一个提案者,通过一种理性的渠道在国际上表达自己的观点与立场,而不是仅仅靠面子工程以及疲劳应对其他国家的攻击

中国周边国家的心态非常复杂。它们觉得中国的力量很大,但对中国下一步动作与意图想要了解,这个时候正好是中国释放善意,拿出更多产品,向他们阐述中国是一个自己成长,同时也会带动周边国家一块进步的国家。

今年中国外交反思要加强。前些年总结经验与成就,现在到了我们应该反思什么地方值得我们去改进的时候了。

**经济观察报:**中方对于中日撞船事故的处理空前强硬的态度是否合适?

**王逸舟:**我关心的问题是如何将坏事变成好事。与日本的地区摩擦,是中国走向地区性大国的前奏,是阵痛。你可以想象一下:一个巨人在睡觉,没有苏醒,周边是一种状态。但当这个巨人摆脱羁绊,自身力量大步前进,影响力走向全球时一定会引起周边的震荡、摩擦与冲击。在这种情况之下,中日现在海上的摩擦是一个不必特别看重的问题。

未来,我们会由此来确定岛链意识,由此来确立巡航制度,特别是我们的渔政船要更多更新更大,由此我们的海军要有更大的海上接触,而不仅仅是在近海近距离守护。

这个过程是需要定规则的。中国要主动出牌,来定规则,在有争议的水域,我们应该考虑如何去建立危机防范、预警与消解的机制,就像我们在1996年台海危机曾经与美国不大不小的对峙了一番之后,中美之间开始确立一些危机的对话与管理机制一样。我认为,从现在开始,就应该思考这些问题。我关心的不是功能性的问题,比如船撞了漆怎么赔。我关心的是,如何让坏事变好事,让可能的走火有规可循。出了麻烦,如何避免其升级?在什么情况下必须升级?这个规则好比是美国与苏联在导弹危机之后开始讨论规则,开始建立一整套完整的防范危机体制一样,中国现在也正在走向全球,这个过程也需要中国在原先那些沉默不语的地方发声,提出我们的看法。

但是,规则也不会完全按照我们的看法来建立,因此可以进行讨论。危机不解决不行,整体关系下降,部门交往停滞,学生、旅游者都不能访问。危机很多时候是改进的加速器,是建立好制度的前奏,是比通常建立规则更快的时机。

**经济观察报:**在经济金融领域,中国如何面对现在的世界?

**王逸舟:**前年,周小川超主权货币的提案,现在想来,提出想法不是坏事。中国人未来一定要提出各种各样的想法,这种想法你可以看作试探,它也是中国人学习的开始。

关于经济领域,我们强调得很清楚,G20不应该成为小联合国,应该成为防范经济特别是金融领域全球风险以及下一阶段成为一个国际金融治理的平台。这方面,中国不能仅仅有政治上的意愿,同时也要提出很多专业的观点,提供财政金融部门学者的意见。

八国集团开始时就是一个炉边对话,但后来逐渐变成了一个金字塔,学者、官员、NGO,多轨参与,使其变成能指导全球的经济体系。未来中国一定要建G20研究院,不管是大学还是媒体,要有更多的G20研究组和专栏,有这方面的专业人士。可以设想一下,10年以后,我们对于G20的讨论由一个单一观念变成了一整套措施,有自己的体制、资源与智力的投入,这就是我所期待的中国对于国际经济制度或者G20的一个比较正确的观念和做法。

中国下一站
机遇与选择

China's Next Stop: Opportunities and Choices

《经济观察报》/上海金融与法律研究院 /刘鸿儒金融教育基金会 主办

新世纪第一个十年过去,中国保持了近10%年GDP增长率。凭借耀眼的经济增长速度,中国博得了世界的眼球。但与此同时,中国式增长,面临着诸多指责,区域经济平衡、居民收入差距、城市化与工业化过程中的利益分配、经济增长的环保成本等议题逐渐成为政策博弈的重心。更深层次来看,中国正步入一个全新的阶段,城市人口爆炸式增长、高等教育人数跨越式发展、社会与政府财富存量惊人、信息资讯交流空前发达、社会网络日益细密,这些特征决定了中国进一步的转型不可能通过简单的借鉴、比较古今中外即可完成,转型过程中的利益纠葛也分外激烈。

近几年中国发展的诸种面向引发了大量争议,亦逐渐呈现共识,共识在于目前的发展模式成本巨大,并很难持续。然更大的争议是应向何处变?如何变?中国的下一站通往何方?如何达致?本年会聚海内外专家学者、业界精英,汇于上海,共同分析困境症结、探讨未来出路。

主办 上海金融与法律研究院 Shanghai Institute of Finance & Law 经济观察报 The Economic Observer 刘鸿儒金融教育基金会 Liu Hongru Financial Education Foundation

协办 BOYUAN FOUNDATION 博源基金会 复旦大学经济思想与经济史研究所 Research Institute of Economic Thought and Economic History BESTONE

国内门户支持 sina 新浪财经 海外网络支持 FT中文网 媒体合作 时代周报 TIME-WEEKLY.COM Think-tanks Report 思想库报告 陆家嘴评论 LUJIAZUI REVIEW

SHANGHAI INSTITUTE OF FINANCE & LAW SIFL 年会 2011

会议地点:上海淳大万丽酒店·浦东长柳路100号 | 会议时间:2011年1月8日

会务联系人:陈小姐 | 联系电话:021-68545701 | 邮箱:reform@sifl.org.cn 参会敬请预约申请

# 1927 年前后的革命与宪政

张耀杰 / 文

叶曙明著《中国 1927·谁主沉浮》(广东出版集团花城出版社,2010 年 11 月),是近年来同类著作中信息量最为丰富也最具可读性的一部作品。该书叙述了发生在 1927 年前后的一场改变中华民族前途命运的革命风暴。书中既活灵活现地展现了鲍罗廷、孙文、蒋介石、冯玉祥、胡汉民、汪精卫、廖仲恺、陈独秀、毛泽东等一系列历史人物的精神面貌,又给广大读者提供了解读反思中国近现代历史的新思维和新观念。

## 斯大林的柠檬与孙文的稻草

阅读《中国 1927·谁主沉浮》一书,印象最为深刻的是这样一段话:斯大林不想与蒋介石马上决裂,是觉得蒋介石目前还有利用价值,是一只"还没有完全拧干的柠檬",斯大林自信地说,对蒋介石"应该利用到底。从他们身上能榨多少就榨多少,然后才将他们像榨干了的柠檬一样扔掉"。

在谈到 1927 年 4 月 12 日蒋介石在上海发动的清党政变时,书中另有一段借题发挥:仅仅在事变发生前几天,斯大林还在莫斯科机关积极分子会议上,称赞蒋介石虽然没有自称社会主义者,却比许多社会主义者都高明,他在事实上领导着中国的反帝战争。然而,话音未落,蒋介石这只柠檬竟一鸣惊人,把榨汁机打得七零八落。

查阅相关的文献资料,斯大林的《在联共(布)莫斯科机关积极分子会议上关于中国大革命形势的讲话》,发生在 1927 年 4 月 6 日的克里姆林宫。他的原话是这样的:"目前,我们需要右派。右派中有可用之人,他们正指挥着军队,率领军队反对帝国主义。蒋介石也许不同情革命,但他领导着军队,而且除了率领这支军队反对帝国主义之外,他还不会干别的。……当这些右派被利用完了之后,就将他们像一个柠檬一样挤碎,然后扔掉。"与斯大林把包括蒋介石在内的国民党右派人士当作可以挤碎扔掉的柠檬形成鲜明对比的,是孙文 1923 年 1 月 26 日与苏联外交委员会副委员长越飞签署《孙文越飞宣言》之际,对于党内元老的坦诚表白:

"中华民国就像我的孩子,他现在有淹死的危险。我要设法使他不沉下去,而我们在河中被急流冲走。我向英国和美国求救,他们站在岸上嘲笑我。这时候漂来苏俄这根稻草。因为要淹死了,我只好抓住它。英国和美国在岸上向我大喊,千万不要抓那根稻草,但是他们不帮助我。他们自己只顾着嘲笑,却又叫我不要抓苏俄这根稻草。我知道那是一根稻草,但是总比什么都没有好。"

事实上,苏联方面送给孙文及其国民党的,并不仅仅是救命稻草,伴随着苏联政府总顾问鲍罗廷及其"驻广东代表团"陆续调配到位的,是巨量的现金和大批的军火。正是依靠苏联方面源源不断的慷慨援助,一度陷入绝境的孙文把新一轮的"联俄、联共、扶助农工"的革命事业,经营得蒸蒸日上、轰轰烈烈。作为回报,孙文任命鲍罗廷为国民党组织训练员,采用苏联共产党的方法重新改造中国国民党,从而引出了书中重点讨论的"法统谢幕,党统登场"。

## 1927 年前后的革命与宪政

关于"法统",该书介绍说,中国数千年的政治,为宗法专制。求治之本,在于君明臣良,故人存而政举,人亡而政息。直到晚清,由于受西方列强影响,始有效法自强的立宪运动。辛亥革命后,确立"主权属于全体国民"的共和政制,公布"约法",成立国会,制订宪法草案。人们终于看到中国向以代议、宪政、法治为立国之本的现代国家转型的一线曙光。接下来,书中强调说,在共和国家,任何个人与政党,都无权随意改变游戏规则,哪怕是以人民利益、国家利益之类的道德名义。修改游戏规则,须循合法程序,不能以一个更大的非法去纠正另一个非法,否则,民主的游戏就玩不下去了。

事实上,在初步实现宪政制度的中华民国,第一个采用制度框架和法律程序之外的革命暴力来改变游戏规则的,正是此前主持制定"临时约法"的前南京临时政府大总统孙文。1913 年 3 月 20 日,国民党代理理事长宋教仁在上海沪宁火车站遭到暗杀。命案发生后,孙文不是在由他自己主持制订的宪政框架内寻求解决方案,反而利用这桩命案所提供的道德借口,把整个中华民国绑架在"二次革命"的战车之上。继"二次革命"之后,持续不断地以一个更大的非法去纠正另一个非法,几乎成为孙文革命事业的主要内容。关于这一点,书中评论说:胡汉民从 1905 年就追随孙文,走南闯北,可算知根知底,他用了三个字,活灵活现地归纳出孙文的性格特点:"狼、大、快"——狼即粤语形容敢于冒险,大即心头很高,快即斩钉截铁不犹豫。孙文的那套"革命经验",用来造反颇奏奇效,但是用来建设宪政民主的现代国家,就行不通了。

为了印证上述观点,书中引用了足够多的文献证据。首先是 1923 年 9 月 20 日香港《华字日报》的这样一段话:"北京政府非法而尚有法;南方政府护法而实无法。凡到过北京的人,大概总要承认。即未到过的,只看北京报纸的言论新闻,何等自由。昨日骂黎菩萨(即总统黎元洪——引注),今日骂高凌蔚(财政总长——引注),其余批评政府,和监督政府,更触目皆然。可怜广州的言论界,战战兢兢,不敢出一大气,报馆则时常被封停版,记者则常怕枪毙和监禁。茶楼酒馆,高标'莫谈时事',稍一不慎,就加以逆党的名号,不死于明诛,必死于私剑,用种种的暴力来钳制民口,使人民敢怒而不敢言,道路侧目,约法上言论自由的条文哪里去了?"

其次是当年中共方面的陈独秀、李大钊、蔡和森、谭平山、毛泽东等人,写给孙文的一封批评信:"南方诸省的将领们扩张军队、压迫人民而犯下的罪恶并不比北方军阀稍逊。即令我们把这些人烧掉,在他们的骨灰里也找不到丝毫的革命民主的痕迹。"

再其次是孙文的亲密助手汪精卫,于 1924 年的事实陈述:"数年以来,三千万(广东)人民受病甚矣,痛哉不忍言也。"

> 经过反复曲折的斗争较量,国民党内部最终胜出的,是被斯大林当作"柠檬"加以利用的浙江人蒋介石,而不是已经为孙文的革命事业付出惨重代价的广东人

孙文早在 1921 年以护法名义在广州组织军政府并且就任非常大总统的时候,已经意识到"护法断断不能解决根本问题"。1923 年 10 月,鲍罗廷等人既给孙文送来了他所急需的现金军火,又附加了一整套以党治替代法治、以党统替代法统的革命理念。用鲍罗廷的话说,他到中国的主要任务,就是要"加速国民党不可避免的分裂",最终把国民党"这具僵尸"改造成为"驯服地接受我们的指示和共产国际的决议"的革命政党。用孙文的话说,"观之俄国,吾人殊有愧色!俄国革命六年,其成绩既如此伟大;吾国革命十二年,成绩无甚可述。故此后欲以党治国,应效法俄人。"

"效法俄人"的孙文,并不愿意接受被苏联方面悬为理想的共产主义,而是致力于用他自己发明的三民主义来统一思想、驯服民众,"到了全国人民的心理都被本党统一了,本党自然可以统一全国"。尽管如此,随着鲍罗廷的指导训练以及中国共产党的参与改组,国民党由宋教仁主持缔造的现代议会政党,完全转型为一个只允许主动而不允许反动、只允许革命而不允许反革命的苏联式的革命政党。对于这种革命政党的神奇魅力,蒋介石感叹说,自从共产党发明了左派、右派、新右派这些名词之后,"任意加于本党同志之上。受之者如被符魇,立即瘫痪而退。"

另一个国民党人王季文,在《中国国民党革命理论之研究》中,对此还有更加精彩的经典描述:"自从共产党加入了中国国民党,动辄拿'革命'和'反革命'字样劫持中国国民党,强使接受共产党所定的一切口号。一般党员为力避'反革命'嫌疑计,不论何种问题,总要以最革命自居,而以'反革命'为大戒。"

王季文所说的一般党员,是包括一度表现得极端左倾的黄埔军校校长蒋介石的。用蒋介石当年的话说,"古人云:'不为圣贤,便为禽兽'。余更续数语曰:'不为信徒,便为叛逆。'更进一言曰:'不为同志,便为寇仇'。"为了赢得苏联方面的信任,蒋介石甚至不惜把唯一的亲生儿子蒋经国送到苏联的孙逸仙大学,名为留学实为人质。

## 广东商民的惨重代价

该书作者叶曙明对广东地方史料极为熟悉,被誉为广东文化的代言人。书中最为真切翔实也最为真挚感人的章节,所涉及的恰恰是广东商民为孙文领导的革命事业付出的惨重代价。

1922 年 6 月 16 日,极力主张革命北伐的非常大总统孙文,与坚持联省自治的广东省长陈炯明公开决裂。6 月 21 日,真正能够代表地方民意的广州市省议会、报业公会、各慈善机关、法团代表举行大会,通过三项决议:一、孙文为粤人,且曾经担任大总统,应给予一个热烈的送行仪式;二、广东全省人民须发表宣言,支持全国统一;三、设法令两方军队在广州停火,如不从命,将指为公敌。明显丧失民意支持并且被隐约指认为人民公敌的孙文,只好于 8 月 9 日带着蒋介石、陈策、黄惠龙等人,乘坐英国炮舰前往上海。

1923 年 2 月 21 日,孙文途经香港再一次回到广州,在取消非常大总统名义的同时恢复行使大元帅职权。在此之前,他以广东全省税收作抵押,向港商借债 90 多万元,用来收买来自云南、广西的客军联合讨伐陈炯明。陈炯明为了避免祸害本省民众的一场内战,主动选择从广州退回东江老家。没有了陈炯明的广州城区,立即陷入赌禁大开、烟禁大开,以至于当街杀人、民不聊生的悲惨境地。为筹措军费,孙文领导下的军政当局千方百计在商民身上打主意,"创设筵席鲜鱼品茗三鸟靴鞋火柴,乃至冥糍棺木横水渡坟墓苦力等苛细杂捐,名目繁多,至为百余种,百行失业,相继罢市"。广州城区内保存完好的各种古代建筑文物,也成为贱价拍卖的对象。在这种情况下,广州商民只好到陈廉伯领导的广东商团那里寻求庇护。陈廉伯连同拥有地方武装的广东商团,因此被推到所谓"反革命"的最前沿。

1924 年 8 月,广东商团在事先缴纳五万元购买合法护照的情况下,从香港订购一批枪械。8 月 9 日,孙文突然下令海关加以截留,并交蒋介石运往黄埔军校。商团方面一再组织罢市以示抗议。10 月 10 日,广州部分民众举行国庆纪念游行,工团与商团在混乱中发生冲突,为孙文采取武装镇压提供了借口。10 月 15 日凌晨,李福林的福军、吴铁城的警卫军、许崇智的粤军,兵分三路攻入商业最为繁华的西关城区大肆焚烧掠夺,致使大小 30 多条街道被焚,1000 多家商户被抢,2000 多人死伤。商团事件的爆发,为广东乃到全国更大规模也更加激烈的群众运动,进行了预演和铺垫。

商团事件爆发之前的 9 月 10 日,孙文在《告广东民众书》中,实际上已经承认官逼民反的官方责任:"军事既殷,军需自繁,罗掘多方,犹不能给,于是病民之诸捐杂税,繁然并起,……广东人民身受痛苦,对于革命政府渐形失望,而在商民尤然。"在写给蒋介石的私人信件中,孙文更加急切地表示说:"惟广东一地,……不能一刻再居,所以宜速舍去一切,另谋出路。"

下转 47 版

琉璃工房

永远不断地创作有益人心的作品



传承"中国琉璃"

1987年,台湾淡水,在杨惠姗和张毅的带领下,七个来自电影的工作班底,创立了琉璃工房。

创业之初,选择"水晶玻璃脱蜡铸造法"作为创作的语言,是因为这个技法,和中国青铜器的创作语言一样。因为是中国,所以要创造"中国琉璃"。这个民族的情感,决定琉璃工房在未来,自己的创作风貌,和今天"中国琉璃"的产业规模。

三年半,琉璃工房为了研发这个技法,在时间和经济上,面临惨烈的挫折,负债高达台币七千五百万。当时一次偶然的机会下知道:河北省满城县中山靖王墓里,著名的金缕衣旁,两只十三点五公分的琉璃耳杯,可能是中国现存的最早的以脱蜡铸造的高铅玻璃,距今至少两千一百年。中山靖王琉璃耳杯,对于琉璃工房,成为一个文化情感的归属象征,同时是一个永远不断创作和学习的提醒。

因此,对于琉璃工房而言,琉璃不仅是一种材质,一种创作的媒介,而是一种精神,一种生命。传承"中国琉璃",成了琉璃工房的使命。

永志中国琉璃的辉煌

2005年,在香港举办的DFAA亚洲设计大奖,把年度亚洲最具影响力的总体设计大奖颁给了琉璃工房。那一年,琉璃工房与世界知名品牌Nokia、Sony、Samsung齐名并列。评审给予的评价是,将"琉璃"的精神意义,创作出新的语言,以这样的人文概念,琉璃工房已跃升亚洲最具影响力的设计品牌之一,并成为设计时尚指标。

"永远不断地创作有益人心的作品"是琉璃工房的企业理念核心。二十年来,在工艺伦理上的学习,在传统的基础和寓意上,加入新的创作元素和可能性,使作品呈现"现代主义"的内涵,形成与人心志上的谋合,充满有趣的情感,激励鼓舞人心,又平和永续属于中国独特的传统文化。

创业至今,琉璃工房创作超过3000件作品,根据非官方的统计,已被百万人收藏,中早期作品几乎绝版。这些琉璃作品,无论是"龙"、"鼎";是"如意"还是"佛像",都是一种"仁"与"正"、"美"与"善"的道理。这些古老的有中国意涵的图腾的传续,永志着中国文化的辉煌,中国琉璃的辉煌。

中国琉璃,对全世界说话

作为中国现代琉璃第一品牌,琉璃工房多年来遍及中国大陆、台湾、港澳、东南亚、美国。多年来应邀至日本、美国、英国、意大利、德国、南非、法国等世界各地展出。多件作品并获得世界最重要的博物馆永久收藏,包括北京故宫博物院、英国维多利亚与亚伯特国立博物馆、美国宝尔博物馆等。

第73届奥斯卡颁奖典礼,125位入围嘉宾,获赠琉璃工房"将进酒—古风六品"系列作品,这是第一次中国工艺品走进奥斯卡颁奖礼品,琉璃工房首开先河。全世界至少有32位国家元首,接受过作为赠礼的琉璃工房作品。

琉璃工房即将迎来创立二十五周年,从1987年的绝无仅有,开创了中国琉璃的新局面,到"琉璃"产业的在中国文化产业市场的崛起和发展,中国琉璃,要对全世界说话,琉璃工房任重而道远。



创新,使人类众多梦想化为现实
企业在技术与创新之间搭建桥梁
通过创新,改变了我们的生活状态,创造了美好的生活未来

中国最具创新企业、最佳创新产品评选

入围企业系列二

联想集团　普洛斯中国
中国惠普有限公司　佳能(中国)有限公司
上海博科资讯股份有限公司　北大方正集团有限公司
宁波祈禧电器有限公司　用友华表软件技术有限公司
浙江友邦集成吊顶股份有限公司　上海聚恒太阳能有限公司

经济观察报品牌活动部:
联系人:王纪辉
电　话:010—64209022—1178　010—64209022—1216
传　真:010—64209018　邮　箱:wangjihui@eeo.com.cn

经济观察报 The Economic Observer
中国最具创新企业 中国最佳创新产品 评选活动
指定视觉设计:正邦 bang

# 希拉克和我的政治味蕾

黄荭 / 文

我对政治的热情似乎在中学时代的政治课上就已经被消磨殆尽,还没弄清楚政治为何物就已经被这个遥远、空洞、抽象的词语把味蕾给搞坏了,品不出个辛涩咸淡。所以 2007 年胡小跃找我翻译法国记者皮埃尔·佩昂的《希拉克传:爱丽舍宫的陌生人》时,我的第一反应是拒绝,第二反应还是拒绝。但胡小跃说:我把书快递给你,你先看看,这本传记会向你展现一个不一样的希拉克。

在国内我一直没买电视机,报纸也很少看,上上网多数也只是联络通信、批改学生作文和消遣娱乐。希拉克没给我留下什么深刻的印象,只知道他是大高个,说话有点戏剧腔的拖沓,在镜头前笑容可掬,喜欢参加农业展,对中国很友好,中国政府和老百姓似乎都喜欢这位左右逢源的戴高乐主义者。2002 年我去法国作论文,耳濡目染,强烈感受到法国人对政治的热衷,我也不知不觉养成了在地铁里翻翻报纸,在朋友家看看法国一台几十年如一日的 PPDA 主持的雷打不动的晚八点新闻联播。在一个把政治和权力游戏当作全民娱乐重要项目的国家,政治家是风头丝毫不逊明星的公众人物,音容笑貌、举手投足,甚至穿着打扮、品位嗜好都会成为八卦和媒体恶搞的对象。政治突然变得很轻很轻,虽然现实常常是不能承受之重。

其实真正引起我对这本传记兴趣的是法国新闻台(France Info)一句调侃的书评:“皮埃尔·佩昂向来都以左派面目示人,但当我们阅读此书时,我们的印象是他被雅克·希拉克的魅力迷倒了。”这位挖新闻以犀利大胆著称的法国一线记者惯常的关注点貌似确实和四平八稳、养尊处优的希拉克相去甚远。2007 年夏末,我在巴黎花神咖啡馆约见皮埃尔·佩昂时,他给我的印象是粗壮、历练、直率,颇有几分路见不平三拳打死镇关西的鲁提辖走南闯北的豪侠气概。他说他和希拉克不是一个政治阵营,1995 年总统选举的时候,他没选他。“但作为一个好公民,我毫不犹豫地接受了选举箱的裁决。”之后希拉克对待前任密特朗的谦谦君子风度和法国政权从社会党到保卫共和联盟的温和的民主交替令佩昂印象深刻。让他确信希拉克“是一位彻底的反种族主义者,确信他绝对不会从根本上质疑我们的社会模式。最后,尤其还因为我知道他会把法国的声音洪亮地传递给世界聆听”。于是,2002 年,和 2500 万法国选民一样,佩昂在第二轮选举中毫无悬念地把票投给了希拉克。

但直到希拉克第二个总统任期即将结束,媒体一致倒戈相向,摆出一副要和希拉克划清界限、了结这头即将卸任的老狮子的时候,佩昂才觉得一定要站出来打抱不平以正视听。在他看来,正义超越政治阵营的左右之上。他要维护的是一个人的尊严,这个面对所有攻击一直沉默不语、不做反抗辩白的“科雷兹武士”。媒体的势利在于它通常擅长做两件事:一是锦上添花,二是落井下石。那几年纷纷出版的关于希拉克的文字就是典型的墙(欲)倒众人推的政治的残酷:《被告希拉克,起立!》(德尼·让巴尔,2005)、《总统的悲剧》(弗朗兹-奥利维埃·吉埃斯贝尔,2006)、《希拉克和四十骗子》(让·蒙塔尔多,2006)、《不负责任之徒,执政法国 1995-2007》(埃尔维·加特尼奥,2007)……希拉克被描绘成了法国第五共和国史上最糟糕的总统:胆小怕事,爱勾心斗角,毫无信用可言,是“文盲”,是“超级骗子”,是小牛头的饕餮者,是好色之徒,是政治墙头草,是“共和国的小丑”! 当铺天盖地的文字都在抹黑希拉克的时候,佩昂决定要用他的笔还希拉克一个清白,或者说一个真实,尽管那时候希拉克对他而言只是一个熟悉的陌生人,没有私交亦无往来,但佩昂在爱丽舍宫的主角谢幕前得到了总统独家专访,理由很简单,希拉克读过佩昂的书,他信任这个左派记者的良知和立场。

但困难在于,希拉克不善于谈论自己,阿兰·朱佩说:“他几乎从来不谈自己,只在行动中实现自我。”希拉克本人在《大家的法兰西》(1995)中也坦承:“谈论自己不是我喜欢做的练习。”佩昂要如何在沉默的壁垒里找到认识真正的希拉克的钥匙,去勾勒他和现实错位的形象,去接近这位“在四十年的巅峰政治生涯之后,成功地保持谜一般的姿态,包括对那些因为没有猜到谜底而把他涂抹成恶的化身的人”呢? 2006 年 6 月 20 日,希拉克提议创建的凯布朗利博物馆(也称“原初艺术博物馆”,“他者博物馆”)的开幕给佩昂提供了绝佳的契机,因为这座博物馆是希拉克想留给后人的印记,它超越了文化领域,也是他的政治遗嘱,形象地诠释了他的世界观:“凯布朗利博物馆赞颂人类作品丰富、迷人、美妙的多样性。它表明没有任何一个民族、任何一个国家、任何一种文明可以穷尽、囊括人类的全部才智。每一种文化都以自身的美和真丰富全人类的文明,只有在他们不断更新的表达中才能隐约看到把我们凝聚在一起的大同世界的图景。多样性是我们今天所最需要保护的财富。”

佩昂找到了打开沉默之堡的钥匙:博物馆和对他者的追寻。

于是,我们看到了一个逃学去吉美博物馆的孩子,一个尝试学习梵语、崇拜生雄甘地的少年,一个被老师认为没有学习梵语的天分而改学俄语并翻译了普希金的《叶甫盖尼·奥涅金》的青年(当时年轻的雅克把译稿寄给十几家出版社,半数出版社甚至都没有给他收稿回执,另外半数出版社给他寄来了客套的拒稿信),尽管多年后,当希拉克第一次被任命入主马提尼翁宫时,西岱出版社社长托人转来热情洋溢的稿约:“亲爱的总理,我们刚刚发现了您出色的《叶甫盖尼·奥涅金》的译本,我想出版它,外加一篇几页长的小引言……”被希拉克一口回绝:“我二十岁的时候您不想要这个译本,现在您也不会拿到它!”不是赌气,而是岁月历练后的自知:“这样无疑更好,因为我想那个译本并不是很好”。

之后是中国和日本,据法国古董商会主席克里斯蒂昂·戴狄安所说,希拉克的眼睛“很毒”,不仅精于鉴定前哥伦比亚时期的非洲艺术,而且还是中国商周时代的青铜器、宋代瓷器、日本瓷器和小雕塑方面的专家。他是上海博物馆的馆长马承源、陕西省考古研究院院长韩伟的同道好友,他在上海博物馆几次参观的逸事、他为秦始皇兵马俑打的最佳广告、他和江泽民关于隋朝皇帝是两个还是三个的争论都令人对他的学识刮目相看。他是第一位对丝绸之路、唐三彩、釉下彩瓷和唐传奇都有所涉猎,对日本法隆寺的百济观音像、《万叶集》、日本陶艺、园艺、戏剧、料理和相扑表现出浓厚兴趣的西方领导人。

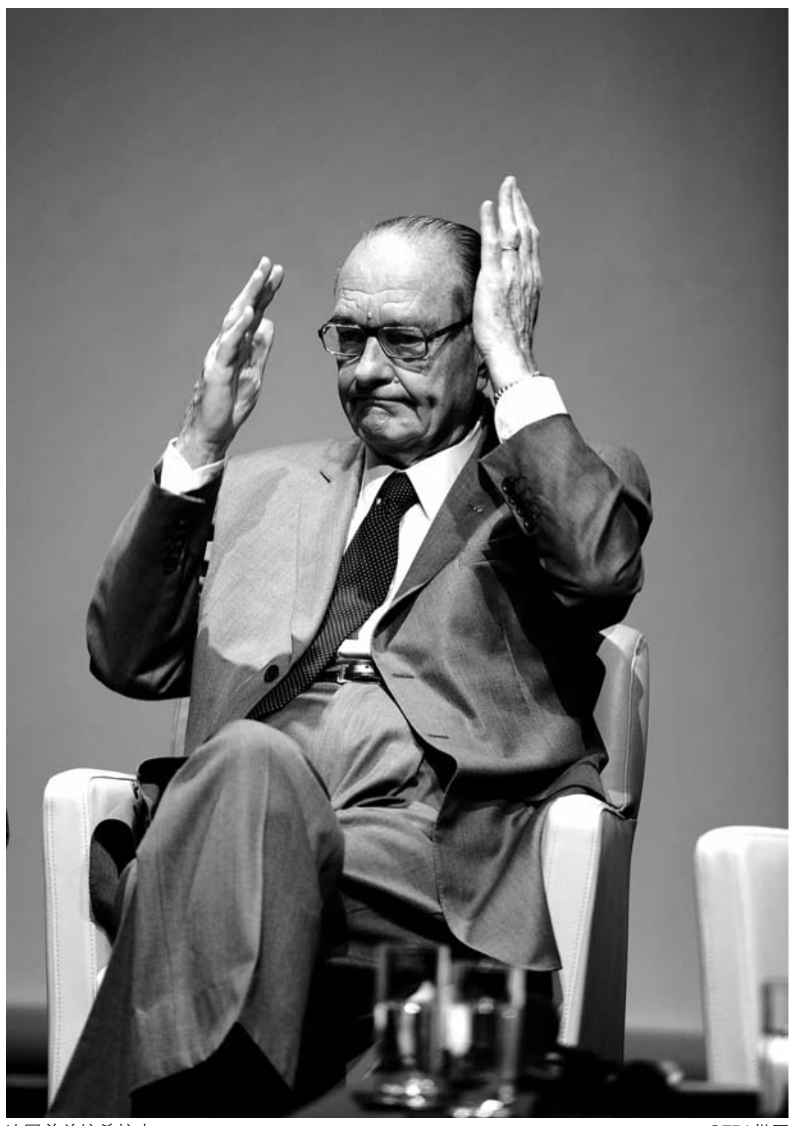
希拉克对非洲这片饱经劫掠的土地充满悲悯,从六七十年代秘密支持曼德拉的非国大开始,希拉克就对殖民主义和种族分裂深恶痛绝。他一直记得圣公会非裔大主教、1984 年诺贝尔和平奖得主戴斯蒙德·图图曾经对他讲过的一个故事:“你们当初来我们这里的时候,你们手里有《圣经》,而我们,我们当时有土地。你们对我们说‘闭上眼睛,祈祷吧!’我们闭上眼睛,我们祈祷。当我们再次睁开眼睛的时候,我们有的是《圣经》而你们有的是土地……”希拉克亦心有戚戚:“奴隶制之前在非洲就一直存在,受益的是阿拉伯人,是得到当地酋长默许的。之后有了奴隶交易,持续了四个世纪。同样也得到了当地部落酋长的默许。人们夺走了非洲的精华,掠夺了非洲人的血脉……之后人们却说非洲人一无是处! 随后到来的第二次‘灾难’:基督教神甫和伊斯兰教伊玛目蜂拥至神圣的树林里摧毁了非洲当地文化……之后第三次国际性的灾难降临在非洲:古董商掠夺了非洲的文物……这以后,人们说非洲人没文化! 偷走了他们的文化之后,人们又偷走了他们的自然资源、原材料,把他们当廉价劳动力。他们被偷得一文不名,人们还喋喋不休地抱怨他们一无是处……现在是最后阶段:通过提供奖学金偷走他们的文化精英,并一直说那些留在非洲的人:这帮黑鬼真是窝囊废……”

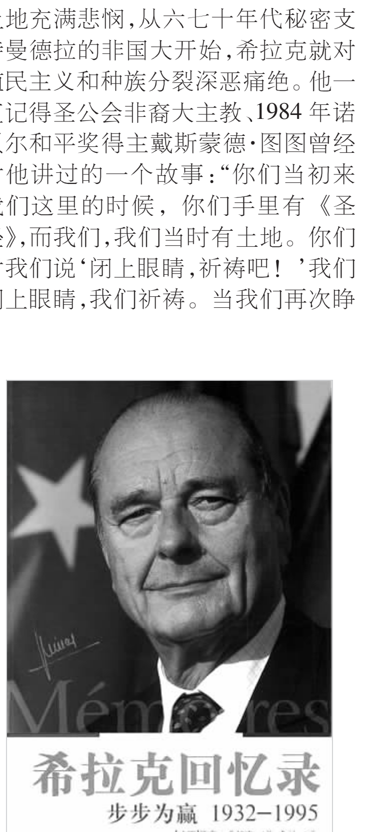
从某种意义上说,凯布朗利博物馆的建立是对亨廷顿提出的“文明的冲突”的一个回应,希拉克倡导“文明的对话”,在“全球化仿佛是一场新的殖民”的今天,给那些被蔑视、被践踏、被遗忘的文明一个声音,一个身份,一个最基本的尊重。“诚然,所有的文化的发展不是同一个节奏。它们经历了鼎盛和消沉、辉煌和繁荣的阶段,正如沉默和自省的阶段。然而,所有的文化如今都在我们集体的回忆中继续发展。它们组成了我们的身份,我们存在的理由。它们带给了我们生活的光明和欢乐,诗歌和美术的光芒,引导我们走向认知和超越。它们同样挑战黑暗,探索神奇和奥秘。它们共同而且平等地组成了光明、进步和人类伦理的要求。”这是希拉克的文化态度,从中也折射出他的政治信念。“如果我们没有一种普遍的世界观,我们就不能接近艺术,正是出于这个原因,我对那些认为只有他们才拥有美和分享的权利的人很感冒……每一种文化都为人类带来某种本质的东西。我受不了像可口可乐这样独霸天下的公司,我一直和总想把自己的观点强加给他人的美国人格格不入……”这或许就是“9·11”事件之后,希拉克在 2002 年 11 月 8 日联合国安理会上坚决反对美国出兵伊拉克的最简单同时也是最勇敢的理由。“法国需要向世界传达一种独特的声音。这种声音表现为对于权利的尊重和对人道主义与多边主义的奉行。国际社会对这种与众不同的声音充满了期待。”2010 年 11 月 12 日,希拉克在凤凰集团为他的新书《希拉克回忆录:步步为赢 1932-1995》(卷一)在上海举办的发布会上如是说。

如果说曾有媒体认为《爱丽舍宫的陌生人》并没有刺破希拉克的隐秘和他内心的甲胄,那么《希拉克回忆录:步步为赢 1932-1995》应该是他第一次如此生动、坦诚又不乏幽默地讲述了他学习权力、学习执政、学会输得起、学会收复失地赢得胜利的做总统前的历练过程,同时他也第一次敞开了他的秘密花园:父母、家庭、妻女,曾经的梦想和冲动,一直执着地追求和坚守。虽然希拉克说:“我不是一个爱做总结的人。我总是更倾向于朝前看。”但写回忆录这个行动本身就亮出了一个很明确的姿态,难免要对前尘旧事故人做一个回顾,或者说清算。所以,2009 年 10 月底,当希拉克回忆录第一卷即将出版的风声一传出,马上在法国就被媒体炒得沸沸扬扬。虽然“从总统的职位上卸任之后,我给自己定下了一条规定:不对当下的政治局势作任何的评论”,但大家都无比期待读到这位驰骋法国政坛五十年的前总统在书中对过去的政局和同僚会有怎样的爆料。尤其是当回忆录的主人一直以隐忍沉默、对媒体的攻击一直保持绅士风度不去理睬而著称。这一次,他会不会揭下封条,把自己和吉斯卡尔·德斯坦的矛盾、和爱德华·巴拉迪尔的冲突、和尼古拉·萨科奇的分道扬镳的内幕全晾晒出来? 从国民议会议员到法国总理、保卫共和联盟主席、巴黎市长、再到法国总统,这一路的坎坷和玄机,这一路的斗争和失望,相信细心的媒体和读者都可以在他依然非常克制的只言片语的评说中泄露一点个人情绪。《巴黎人报》这样评价说:“雅克·希拉克依旧是一个政治拳击手,他懂得挨拳头。也懂得出拳还击。”

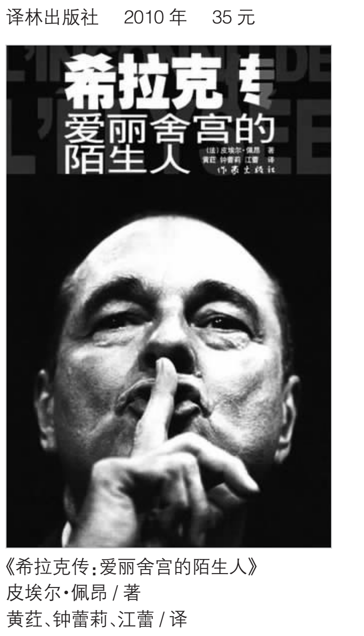
而希拉克又岂止是一个叱咤政坛的行家里手呢? 为了新书宣传,2009 年 11 月,他在法国多个城市举办了新书签售会,在《巴黎人报》、《观点》杂志上刊登书摘,在《费加罗报》上有访谈,在欧洲一台有采访,在法国二台 Drucker 主持的“Vivement dimanche”、法国五台的“7 à 8”和“大书店”等节目上都有露脸。2010 年 11 月凤凰传媒大力推出回忆录中文版,希拉克也乘在上海参加国际博物馆协会第二十二届大会之际出席了新书发布会,并做了热情洋溢的发言:“我非常清楚金融危机下我们所面临的困难。这一危机是对极端自由化资本主义无限制发展的惩戒,而我曾多次指出这种无限制发展的危害。……这部回忆录并非用作怀旧。它力求传达一个关键的信息,一个在我的政治生涯中始终引领着我的信息:尊重他者,坚持正义与宽容。今天能够借助中文译本向大家传达这一信息,我深感欣慰。”最后,法国前总统还不忘为回忆录的第二卷打广告:“在此,我和诸位约定,不久之后将会向大家介绍我目前已经着手撰写的回忆录的第二卷。第二卷将涉及我在担任法兰西共和国总统期间的言行举措。”

当我作为《希拉克传:爱丽舍宫的陌生人》的译者之一应邀参加回忆录卷一的新书发布会时,我的某个小味蕾复苏了。看到这位熟悉的陌生人站在我眼前,看到他坐在台上认真耐心地为每一位现场嘉宾签名赠书,每一个字母每一个标点都描得一丝不苟的老式做派时,我的心底忽然柔软了,浮云都安静了:廉颇老矣,但“大块头有大智慧”。


法国前总统希拉克 CFP/ 供图



《希拉克回忆录:步步为赢 1932–1995》
雅克·希拉克、让 – 吕克·巴耶 / 著
李旦 / 译
译林出版社 2010 年 35 元



《希拉克传:爱丽舍宫的陌生人》
皮埃尔·佩昂 / 著
黄荭、钟蕾莉、江蕾 / 译
作家出版社 2008 年 38 元

# 行走的话语

吉力 / 文

1984 年,阿根廷首都布宜诺斯艾利斯。乌拉圭作家爱德华多·加莱亚诺站在他八年前离开的一栋老房子的门口,接受一家荷兰电视台的采访。他提到曾在故居中张挂的一幅风景画,是一个阿根廷朋友创作并赠送的。八年旅欧生涯后,故地重游,物是人非,这幅画连同作者都不知现在何方。他紧盯着摄像机镜头,却在余光之中注意到有一个人影慢慢走近,然后静候在摄像机一旁。采访结束后,他与那个人紧紧拥抱在一起。

当时,他的画家朋友只是偶然路过此处。

当晚,加莱亚诺在宾馆里接到这位老朋友打来的电话:爱德华多,我是在做梦,还是喝醉了酒?

一年后,加莱亚诺终于回到阔别 12 年的祖国,正式结束流亡生涯。但他仍在路上。正如他所说:路即是命运。他行走不歇,记录不止。

1940 年,加莱亚诺出生在乌拉圭首都蒙得维的亚。在成为一个职业媒体人之前,他当过工人、收银员、速记员、邮差……深味草根阶层的苦与乐。在那个火红的 60 年代,他曾先后在几家左翼刊物担任主编,与贝内德蒂、略萨等怀有强烈社会责任感的作家约稿,也游历南美大陆乃至全世界,观察、思考、纪实。

和大多数乌拉圭人一样,加莱亚诺是欧洲移民的后裔。虽然生就一副欧洲人的面孔,却永远具有拉美人的身份。该为之自卑,还是自豪? 或是自封为“世界公民”而忘却故土?

他曾在美国斯坦福大学的校园里碰到一位理科教授,教授问他来自哪里,他说“乌拉圭”,教授便开始跟他聊乌拉圭土著居民的服饰,乌拉圭极其混乱的政局,等等,于是这个乌拉圭记者意识到,美国教授把危地马拉与乌拉圭搞混了。

事实上,非但是拉美的今天,拉美的昨天也被笼罩在重重迷雾中。长着欧洲面孔的拉美人,已经看清了“欧洲中心论”编织的谎言。他要用写海盗小说的方式重新梳理“文明国家”靠掠夺新大陆财富发家的历史。1971 年,加莱亚诺的成名作《拉丁美洲被切开的血管》问世,迅速传遍整个拉美大陆的读书界,也迅速成为各国反动政府禁书清单上的重点条目。

在许多杰出的拉美人身上,都能看到游侠骑士堂吉诃德的影子。对于加莱亚诺来说,敌人岂止是一两个反动政府。他举起长矛,刺向的是更远也更为宏大的目标。他的文字击碎了文学创作、社科研究和新闻报道之间的藩篱,戳穿了西方文明建筑在“野蛮人”血泪与尸骨之上的华美面具,狠狠地扎向直到今天仍然不公不平的世界经济秩序。但是,他不是那种只有一种愤怒表情的控诉型作家。他也爱开玩笑。有一回申请赴美签证时,他在表格上“您是否有刺杀美国总统的动机”一栏里填了“是”,心想模仿一下他崇拜的大师马克·吐温,结果遭美国领事馆拒签。他一次次地挑战或耍弄强权,也一次次地被强权逼上亡命之路。

1973 年,乌拉圭爆发军事政变,大批左翼知识分子开始遭受独裁政府的迫害。加莱亚诺不得不渡到拉普拉塔河对岸的布宜诺斯艾利斯避难。当时,整个南美大陆都笼罩在军人独裁统治的阴影之下,阿根廷反动暴徒也把加莱亚诺的名字列入了黑名单。1976 年,加莱亚诺再次逃亡,跨过大洋在巴塞罗那城落脚。与此同时,《拉丁美洲被切开的血管》连同其他令当权者不悦的书一起,在各大南美城市的中心广场上被军人们集中起来焚烧。

在游侠骑士堂吉诃德的祖国,加莱亚诺成了无证游民。多年后,他在《海一样的爱》一书中回忆到,初到西班牙时,因为没有护照,乌拉圭当局也不可能给他签发护照,他在巴塞罗那警察局外国人接待处被判无期手续徒刑——必须一次次地申领表格、填表、排队、交表、再审领表格……在“职业”一栏中,他总是填上:作家,后面加上括号:(专写表格的)。面对冷漠的官僚,他不忘幽上一默。到了晚上,他得搭乘挤满外国移民的火车回到市郊的贫民窟中。他回忆到,曾有一个疯子把一张废报纸撕成碎片,然后走遍车厢把碎纸片分发到每个人手中,嘴里嘟囔着:“护照! 护照! ……”

在西班牙,这个喜欢在历史和现实的深处寻找声音的乌拉圭人继续写作生涯。他一头钻进存有大量旧殖民地档案的史料馆,开始挖掘美洲原住民被埋没了的精神宝藏。《火的记忆(三部曲)》由一个个小故事组成,从印第安人的远古神话直到 20 世纪的革命年代,以拉美人的视角构筑了拉丁美洲受辱和抗争的历史,成为加莱亚诺作品的又一个高峰。他在这部长卷的序言中写道:在几百年延续至今的屈辱史中,美洲大陆被强夺去的不仅有自然资源,还有记忆。教科书和博物馆中的历史都是沉睡的、盖棺论定的、哑然无声的,我愿把气息、自由和言语交还给历史。我不是历史学家,而是一个希望能为解救被绑架的美洲历史贡献一臂之力的作家。

在这个不能承受的生命之轻的年代,这位作家始终拥有承认立场的勇气。他在作品中明言:第一,他的写作做不到客观中立。第二,他是左派。

因为人本就是有性情的个性不一的动物,人的思想和创造怎能不带上主观的色彩呢? 也许敢爱敢恨、个性鲜明才更符合人的本性吧。正人君子之流所谓的“客观中立”,往往不过是掩饰无知、成见和懦弱的道具而已。

因为他永远追求公平正义,向主流话语发起一次次的挑战。真正的左派是具有批判精神和革新的勇气的,当热血青年沦为教条的信徒或权力的情人时,“左”也就蜕变为一张面具而已了。在冷战年代,加莱亚诺没有融入任何一场歌颂苏维埃万岁的大合唱,也从没有加入国际左翼知识分子的意识形态内斗之中。20 世纪 90 年代初,社会主义阵营迅速分崩离析,曾经活跃的西方左翼作家在悲观失望中集体噤声,右翼们高呼“资本主义的胜利”“历史的终结”,加莱亚诺却继续用他的文字捍卫理想。当早已转为保守派的略萨对苏东剧变后越来越艰难的古巴满怀期待、站在欧洲盼着乌托邦之梦在那个破岛上终结时,加莱亚诺在《尽管如此》一文中写道:我从没有把古巴当成天堂,今天又怎么会把她当成地狱呢? 总有些人认为,对古巴是可以不带欺骗地大声说“我爱你”的,我便是其中一个。

加莱亚诺握紧盾牌和长矛,继续走在征途上:《行走的话语》、《时间之口》、《镜子:几乎全球史》……这位曾经“专写表格的”作家从来不会让阅读成为正襟危坐的苦修或是热血沸腾的间歇性催眠,他一直在用冷静而略带调侃的腔调讲故事:被正统史家和主流媒体忘却、隐瞒或不屑提及的真实故事。而在每一个并非杜撰的冷笑话之下,都隐藏着大写的“爱”字。今天,这位七十岁的老人还在南半球的远天边继续观察这个世界。他的头发已经全白,而且谢了顶。理发师只肯收他一半的钱,他认为这是在羞辱他。不过,他庆幸的是,“这些年来,我掉了好多头发,我的思想却没有掉落一分一毫。”(本文作者现为墨西哥学院访问学者)

# 1927 年前后的革命与宪政

上接 46 版

事后返回苏联的鲍罗廷,也在一次内部会议上承认说:“广东老百姓对国民党以至对孙逸仙本人都很敌视,因为孙以自己的威望庇护了一些军阀和国民党人,……孙本人很清楚自己的处境,一直试图或者彻底离开广东,或者把一些军阀聚集在自己周围,借助于他们进行所谓的北伐。”

1924 年 10 月,直系方面的陆军检阅使冯玉祥收取奉系军阀张作霖的 120 万现银,在北京城内发动倒戈政变,一边软禁直系总统曹锟,一边邀请孙文共商国是。11 月 13 日,重病在身的孙文启程北上,永远离开了令他彻底绝望的广东故乡。1925 年 3 月 12 日,孙文在北京去世。经过反复曲折的斗争较量,国民党内部最终胜出的,是被斯大林当作“柠檬”加以利用的浙江人蒋介石,而不是已经为孙文的革命事业付出惨重代价的广东人。随着蒋介石等人领导的北伐战争逐步胜利,中国革命进入国共两党争夺政权的新纪元。

# 中国道路 再思与重构

经济观察报 The Economic Observer

The Observer' Forum 观察家年会

## ——《经济观察报》2010年度观察家年会——

2011年是辛亥革命100周年，也是中国十二五规划的开年。过去的100年，是中国寻找国家强盛和人民富足道路的一百年，十二五规划的五年，则是中国实现经济发展方式转变的关键时期。中国开始认识到只有民富才可能国强。中国正在对既往的发展道路进行再思与重构。无论是在政治、经济、社会还是商业领域，这都会是一场无法回避但也必将应对艰难的变革。

2010年度观察家年会，我们一起从这里出发，共同寻找答案。

## 活动流程

### 09:00 — 09:20 第一部分 开幕式

**拟邀主持人：**

陈晓楠 凤凰卫视著名主持人

**主办方致开幕辞**

刘 坚 《经济观察报》社长兼总编辑

### 09:20 — 11:30 第二部分 主题演讲 中国道路：再思与重构

**拟邀演讲嘉宾：**

成思危 第十届全国人大副委员长
张国宝 国家能源局局长
陈锡文 中央农村工作领导小组副组长、办公室主任
刘 鹤 中央财经领导小组办公室副主任
杨志明 人力资源和社会保障部副部长
尹中卿 全国人大财经委员会副主任委员
宋晓梧 中国经济体制改革研究会会长
周其仁 北京大学国家发展研究院院长，央行货币政策委员会委员
陈志武 经济学家、美国耶鲁大学教授
秦 晖 清华大学人文学院教授
马蔚华 招商银行董事、行长
王岳川 北京大学中文系教授、博士生导师，中国中外文艺理论学会副会长

### 12:30 — 14:00 午 宴

**午宴演讲嘉宾：**

金 雁 中国政法大学人文学院教授、博士生导师
演讲主题：东欧道路

### 14:00 — 18:00 平行论坛一 商业新秩序

**主题阐释：**

我们从来没有像今天这样充满了对一个负责任的、建设性的可持续的商业新秩序的渴望。我们站在这个支点上，重新思考政府与企业、企业与企业、企业与社会公众，公司管理层与股东之间的角色关系和恰当边界。

**拟邀论坛主持人：**

陈晓楠 凤凰卫视著名主持人

**拟邀论坛嘉宾：**（排名不分先后）

龙永图 博鳌亚洲论坛秘书长
候世国 工信部产业政策司副司长
张维迎 北京大学光华管理学院经济学教授
宋志平 中建材集团董事长
孔 栋 中国航空集团总经理
高瑞彬 中国惠普董事总经理
钱大群 国际商业机器公司大中华区首席执行官
李书福 吉利控股集团有限公司董事长
张近东 苏宁电器股份有限公司董事长
马化腾 腾讯公司董事会主席兼首席执行官
陈 晓 国美电器董事局主席
唐 成 协鑫（集团）控股有限公司总裁
魏应行 顶新国际集团董事长
周鸿祎 北京奇虎科技网络有限公司董事长
刘晓光 首创集团总经理
万 隆 双汇集团董事长
梁上燕 星河湾地产控股有限公司副总裁

### 14:00 — 18:00 平行论坛二 资本新势力

**主题阐释：**

产业资本与金融资本全方位融合，各路新资本纷纷亮相，并且在旧产业重构和新战略性产业的勃兴中扮演着关键角色。新资本新思维和新商业力量的渗透中，财富机会何在？中国未来的商业格局又将发生怎样的嬗变？

**拟邀论坛主持人：**

杜 斌 CCTV证券资讯频道财经评论员

**拟邀论坛嘉宾：**（排名不分先后）

祁 斌 中国证监会研究中心主任
李伏安 中国银监会业务创新监管协作部主任
李小加 香港交易及结算所有限公司（港交所）行政总裁兼董事会成员
牛锡明 交通银行行长
曹 彤 中信银行副行长
任汇川 中国平安保险（集团）股份有限公司副总经理首席保险业务执行官
万 峰 中国人寿保险股份有限公司总经理
阚治东 上海奥锐万嘉创投基金董事长兼总裁
熊晓鸽 IDG全球常务副总裁兼亚洲区总裁
王中军 华谊兄弟传媒股份有限公司董事长

### 18:00 — 20:00 VIP晚宴

**晚宴演讲嘉宾：**

汪朝光 中国社会科学院近代史研究所副所长
演讲主题：民主共和的理想与武夫治国的结局——辛亥革命之后的中国政治

入场券价格：RMB 2800

购票须知：入场券费用包括2011年1月15日的会费及餐饮。不含其它费用如接送、住宿等，座位有限，额满即止。有关此次会议的一切事宜最终解释权归《经济观察报》所有。

订票电话：010-64209022-1284 联系人：牟晓东

《经济观察报》品牌活动部
联系人：陆小妹、陈锋
电 话：010-64209022-1228 64209022-1289
传 真：010-64209018
邮 箱：luxiaomei@eeo.com.cn chenfeng@eeo.com.cn
地 址：北京市东城区和平里兴化东里甲7号楼

会议时间：2011年1月 15日 9:00–18:00 / 会议地点：北京富力万丽酒店首府宴会厅 / 主办单位：《经济观察报》社 eeo.com.cn 经济观察网

活动支持单位：AUX 健康空调奥克斯　独家新闻门户网络：sina 新浪财经　战略媒体合作伙伴：腾讯财经

健康管理合作伙伴：爱康国宾　合作伙伴：Baidu 百度

合作媒体：鳳凰網 财经　和讯　中国经营报　环球企业家　英才　新领军　華夏時報　中国新闻周刊　新京报　中国企业家

编辑:张琪 E-mail:zhangqi@eeo.com.cn 美编:刘会芹 2011.1.10

# 马克·安德森:从浏览器之父到点金之手

张晶 / 文

在Facebook在全球的关注度不可能更热的时候,人们或许忽略了一个重要的幕后角色的存在。

在进入Facebook的董事会之前,马克·安德森(Marc Andreessen)长期被一个光环笼罩着:网景公司的联合创始人。这间公司在上世纪90年代的问世,被认作拉开了互联网时代的序幕——那款著名的马赛克浏览器一度占据了市场上90%以上的份额。网景公司令安德森一役成名,他登上了这一年《时代》周刊的封面。

尽管随后,在和微软旷日持久的"浏览器大战"中,网景最终败下阵来,但他并没有就此成为一个悲剧性人物。再次出现在人们面前的安德森不仅没有停歇创业的脚步,更转身成为一个出色的风险投资家,善于在众多明星项目的幼年时期将其捕获。

或许经历过失利的磨砺,安德森更能懂得新创公司中那些年轻、经验不足、只会大呼小叫的创业者,在这个残酷的商业世界里,将会面临哪些未知的挑战。Facebook的COO Sheryl Sandberg曾谈论过安德森之所以能够成为扎克伯格的导师,因为"他不仅经历过互联网的黄金期和衰退期,而且因为创办过网景的特殊经历,他非常懂得如何对付一个更大、更强的竞争对手。这对于Facebook尤为重要"。

如今,除了进入Facebook的董事会之外,安德森还拥有互联网领域最受追捧的Twitter、Skype、eBay、惠普等一系列公司的董事会席位。

在硅谷最杰出的投资人名单中,约翰·杜尔(John Doerr)投资了Intuit和亚马逊,如今专注于绿色投资;迈克尔·莫瑞茨(Mike Moritz)则作为Google和Yahoo的强力背书者;维诺德·科斯拉(Vinod Khosla),升阳微系统联合创始人,曾掀起了硅谷的清洁能源浪潮……这一次,轮到安德森上场了,这位曾经创立网景公司的人渴望资助下一个网景。

2009年,安德森和他的老搭档、44岁的本·霍洛维茨(Ben Horowitz),共同成立了风险投资公司安德森-霍罗维茨(Andreessen Horowitz)。尽管基金成立时,整个经济依然处于危机的阴霾之下,但依然募集到3亿美金,一跃成为了硅谷著名的沙丘路(Sand Hill Road)上最新鲜热门的风投公司。

正像他对外所解释的,创立投资公司的机会更重要的来源于时局的变化:与20年前现代风险资本结构形成时相比,技术和软件的革命性变化,已将创立公司的成本降低了100多倍。也就是说,上世纪80年代末,公司开发出产品需要2000万美元,而现在只需20万美元。

网景时期的同事,后来多数成为这间投资公司的核心力量。仅仅一年间,安德森的基金已经先后投资了超过28个项目,其中包括将2000万美金投向硅谷现在最热门的公司之一Foursquare(目前估值1亿美金),可谓名副其实的"超级投手"。2009年11月,安德森和霍洛维茨又宣布完成了第二轮融资,高达6.5亿万。

他会成为下一个优秀的技术投资者吗?eBay的CEO约翰·唐纳荷(John Donahoe)曾称赞他是个"极好的倾听者",而且"拥有与生俱来的好奇心,能推进大公司更快进行创新"。即便是一贯对媒体沉默的银行家Frank Quattrone也坦承,"没有一个VC或PE的投资人,能像安德森这样,拥有着这般从内部人观察问题的多元视角"。

2008年,安德森曾公开谈论,相比当年,互联网行业内的IPO实在太少了。他认为,当越来越少的公司公开募集资本,而采取并购或回购股票的策略时,普通投资者为公司成长下注的机会,就会相应减少。现在来看,安德森成立投资公司,按照他自己的说法,正是竭力推动硅谷重返1990年代的沸腾岁月——让资本自由流动,令硅谷的创业者们实现梦想。

## 投资法则

在面向斯坦福大学学生的一段演讲中,安德森分享了他的投资法则。他认为,首先要选择一个具有巨大市场潜力的行业,同时拥有一个10倍优秀于普通解决方案的产品,以及一个杰出的团队。"即使产品这点能打折扣,其他两条腿必须站得足够坚实,才能做好迎接各种机会的心理准备"。

在接受《连线》杂志的访问时,安德森也曾表示,他不会投自己不懂的那些领域,甚至更直接地声称,"不投资清洁技术,不投火箭飞行器,不投电动汽车,也不投资中国或印度"。

这一连串的否定并非意味着他是个傲慢的角色。恰恰相反,身高1.96米、长着一张娃娃脸的安德森热爱与人沟通,而且风趣、健谈,一贯是个滔滔不绝的演讲者。

Twitter是安德森在2007年无意中得知的项目,直觉告诉他这将成为互联网的下一个大事件。安德森没打招呼,直接拨通了创始人伊万·威廉斯的电话,表示了强烈的投资意愿。"投资Twitter是选对了时机,无论早两年还是晚两年,这都会是个失败的项目"。

这似乎就是他从15年前创立网景中所学到的,"不断捕捉最恰当的时机,在一个又一个的两年中,进行新的下一轮投资"。

但他也观察到,2000年互联网泡沫结束之后,诞生了一批新的创业者,他们更加无惧。当扎克伯格毫不掩饰地向他询问"网景公司究竟是做什么的"的时候,安德森并没有恼怒,他意识到,互联网的大无畏精神又回来了。

"这么多年,我热衷于在硅谷所做的一切,我喜欢建立公司,喜欢创业,喜欢技术型企业,喜欢新技术,我喜欢创造的整个过程,我是创业者、发明产品的人、投资家和董事会成员,这么多的身份,我想从中得到的结果也会非常丰厚",安德森说道。

某种程度上缘于他的直言与坦率,他所撰写的博客Blog.pmarca.com,成为技术领域内的人必读的博客之一。扎克伯格正是其中的热心读者之一,俩人在Facebook搬到硅谷后结识,并相约每季度会面一次,安德森由此成为了扎克伯格的好友和导师。

他从未怀疑,Facebook将成为非常重要的一间公司,"它拥有传统意义上的硅谷公司的一切特质,甚至看上去有些过时,它专注于提供最好的技术和产品,非常具有创新性,而且坚定地为大多数人服务。如果Facebook肯投放大幅广告的话会赚很多钱,但他们并没那样做"。



马克·安德森 CFP / 供图

## 网景往事

对一些人而言,安德森这个名字如同网络热潮时的英雄。这个简单易用的浏览器,颠覆了整个信息产业,让任何一个拥有电脑和调制解调器的普通人,可以顺利进入互联网空间,激起了上世纪90年代互联网的第一轮热潮,并且创造了美国商业史上成长最为迅速的公司之一——网景。

1971年,安德森出生在美国爱荷华州的一个遍布雪松的小乡村。在他成长的地方,足球是当地最受欢迎的运动,但安德森则对此毫无兴趣。他把心思都花在了计算机上面,八岁的时候,就从图书馆借来一本关于basic编程语言的书自学。等到读六年级的时候,他已经研发了一套程序来完成数学作业。

他被人们认作是计算机神童。传说他对数字的记忆力极佳,像照相机一样过目不忘。尽管如此,在进入伊利诺伊大学之后,安德森并没有打算以此为业,"事实上,我觉得我应该去学电力工程,当时在整个工程领域,这个行业的平均待遇最高。当然,我最终还是拿到计算机科学的学位,只是因为这个专业的功课最轻松"。

的确,在大部分的校园生活中,安德森表现得懒惰十足,一切努力只为了能刚刚过线。"我是个热衷逃避工作的人",他在接受《滚石》杂志的采访时说道。但就在他大二那一年,一切都改变了。1992年,他得到一个为NCSA(美国国家计算应用软件中心)工作的机会,每小时能挣6.85美元。在这里,他接触到了互联网,尽管当时的网络界面简单、粗陋,而且不具备太多有价值的信息,安德森依然非常兴奋,"我梦想借此成为一个可以接触到任何信息、无所不能的科学家"。

安德森很快就觉察到,一个简单易用的浏览器将拥有潜在的庞大市场。在1993年的一个无眠的夜晚,他终于研发出一个雏形,并向自己的天才黑客朋友Eric Bina展示了这项成果。仅仅六个月的时间内,安德森和NCSA的其他同事就将其升级为具有完备功能的浏览器——马赛克(Mosaic)。不出一年,就有200万人下载了这一软件。

毕业之后,安德森被硅谷的一间小公司Integration Technologies所雇佣,如果安德森的余生仅仅满足于设计一些网上交易的安全软件的话,这个故事也就此结束了,但命运再一次扭转了方向。就在沿着101公路几英里之外,SGI的创始人吉米·克拉克正在筹划建立一项新事业。他询问自己的工程师,有没有什么有潜力、聪明的年轻人推荐,对方只给出了一个名字——马克·安德森。

克拉克立即给安德森写了封邮件,希望能约他出来聊聊。对安德森来讲,这似乎是个无法拒绝的邀约。克拉克最初希望研发一款应用于交互电视上的软件,但安德森另有想法,在他将互联网计划托盘之后,克拉克同意集中精力打造一款在互联网上应用的浏览器。

1994年,这对搭档耗资400万美金,建立了马赛克互动公司。随即因伊利诺伊大学坚称拥有"马赛克"名字的知识产权,公司遂改名为网景。安德森招募来了在NCSA时的旧友Eric Bina和其他同事。到了年底,这支"梦之队"研发出了更高版本的浏览器,并将其命名为"网景航海者"。这款浏览器随即垄断了整个网络,高峰时期占据了市场上九成以上的份额。

次年,这间最初拥有3个员工的公司迅速扩张为200个员工的集合体。为了更好管理,克拉克和安德森引入了FedEX的高管Jim Barksdale,公司的产品线也拓展为商用的各类尖端软件。

三个月后,公司拥有了1660万美元的营业额,在尚无赢利迹象时,网景开始了上市之旅。1995年8月9日,发行价28美元的网景,当天股价就达71美元。打到承销商摩根斯坦利的电话多如潮水。收盘那一刻,年仅23岁的安德森身价已达5800万美元,到了年底,这个数字更攀升至1.74亿美元。

网景改变了技术公司需要多年才能赢利的传统印象,引发了投资者押注互联网的热情。当时的一种说法是,"网景是互联网上的微软,而人人都想投资第二个微软"。安德森成了媒体明星,正像网景的公关经理Rosaanne Siino所说的,这里有激动人心的故事的一切要素——22岁编织的美国梦,亿万富翁的重新创业,Internet高科技等等。

当然,巨人微软不可能无视网景的崛起。在网景诞生之初,微软就已经着力研发自己的浏览器,史蒂夫·鲍尔默更按捺不住地叫喊着要"消灭网景"。1995年底,微软推出了首款IE,并不断推陈出新,一场喧嚣的浏览器之战打响了。

最初,网景依然可以保持统治地位,但微软通过捆绑windows系统,最终结束了网景的绝对优势。随着网景丧失了大量的市场份额,安德森在公司内也显得不那么重要了,作为CEO的Barksdale才是真正的掌权者,他随即将网景以42亿美金的价格卖给了美国在线。在交易条款中,安德森被任命为美国在线的CTO,但在公司的具体事务中,职责并不明确,看上去,他无非是个可有可无的傀儡。

当他辞退美国在线的职位之后,对《连线》杂志说,"我希望在制定一个五年或十年计划时,在回顾它的时候,它依然是个非常了不起的东西。美国在线显然未能合乎这种要求。"

"我非常认同电影《教父》中的一句话——这是生意,而不是个人情感。网景对我来讲是一种非同寻常的体验,但在那之后,我一直在寻找下一个机会"。

> 互联网领域的最早试水者,如今风头最劲的互联网公司幕后的神秘投资人,且看马克·安德森如何以不同身份运转硅谷

不久之后,他和霍洛维茨成立了另一个百万美元公司Loudcloud。霍洛维茨也是个精明的合作者,正是依赖于他,Loudcloud得以重新包装为一家软件开发公司Opsware,逃过了互联网泡沫的世纪之劫,并以16亿美金卖给了惠普。

2004年,安德森又成立了一间名为Ning的社交网络服务公司,人人可以在上面构建自己的社交网络。与此同时,他已经开始向一些新兴的互联网公司发放天使资金。

## 以CAA为榜样

好莱坞最有权力的人物之一、著名经纪公司CAA联合创始人迈克尔·奥维茨(Michael Ovitz)曾经回忆,和安德森的友谊是"他生命中最有价值的一段私人关系"。安德森则对此回应,"我希望我的投资公司能够像CAA一样成功,目前我们所做的一切,都是以迈克在CAA提出的理论为参照"。

作为投资领域的新兵,安德森希望能够成立一间全方位一体化的VC服务机构,为新创公司提供"从招聘到公关"的各式服务,帮助其生存下来,并得以接触到有利于成长为大公司的广泛的社会网络。"就像CAA为电影明星和导演所能做的一切,满足其职业生涯中方方面面的需求"。

当然,他并非仅仅是在硅谷打造一个全新的风险投资公司,更是在重塑自身——从一个有远见的创业者、小打小闹的天使投资人,转变为出色的风险投资家,以及最终像他的朋友奥维茨那样,成为有权力的经纪人,能够为大公司、大型交易和具备潜力的高端企业家服务。"我接触过很多了不起的VC,他们的工作内容对我而言并不新鲜,只不过是付出了超乎常人的努力。这也是我希望加入这个游戏的原因"。

相比而言,其他投资公司和投资对象的关系,更像是松散的独立经纪人。"这些人们通常所说的GP(General Partners),就像枪手一样,处处寻找机遇,获得投资机会,随后让这些投资对象自生自灭"。

安德森非常清楚,这种说法或许会招致一些充满争议的评价,"奥维茨正是因为收取高达15%的佣金而树敌,但他给客户带来了非同一般的价值,他几乎掌控了好莱坞最知名的编剧、导演和演员,这也是我们努力的方向"。

但硅谷毕竟不是好莱坞,享有奥维茨这样的地位并不容易。安德森也并没打算将所有交易收入囊中,而恰恰希望拿到其中最有价值的份额。"如果选对了的话,每一年差不多有15个企业是真正值得投资的,我们期待成为这些公司中的主要投资者"。比起竞争更为激烈的好莱坞,在硅谷,无论是作为投资对象的科技公司,包括风险投资公司本身,可能会在一个项目上合作,在下一个项目上成为竞争对手,这也让彼此有更大的对话空间。

在安德森—霍洛维茨投资公司内,大多数员工被称作"合作伙伴",这同样受到CAA的启发。就像CAA会将不同部门聚在一起,来帮助演员拿下下一部电影的合约一样,这些人会共同关注投资组合中的公司,提供不同支持。比如,基金内的COO,斯考特·库柏(Scott Kupor),在运营公司的日常事务之外,着重负责新创公司在融资方面的种种细节,其他成员则负责招聘、公关和商务活动等不同方面。

不仅如此,安德森和霍洛维茨正在筹建一个数据库,其间囊括了硅谷最优秀的设计师、程序员和管理者的信息。这张精心编织的关系网,能够为被投资公司寻找到最合适的人选。

董事会席位——这是风险投资公司对于创业型公司施加影响的主要渠道——这或许会给安德森和霍洛维茨带来另一种影响。沙丘路上的传统智慧是,无论何时,顶级投资者应该稳坐在8到12个公司的董事会中——安德森目前是8个,霍洛维茨是5个。在热潮涌动的下一轮投资开始之后,这个数字会持续增加。

在这方面,KPCB的约翰·杜尔以及Accel Partners的吉姆·布莱耶可谓是典范。他们分别坐在Google和沃尔玛的董事会当中,这使得他们得以了解从全球经济走向到未来技术趋势方方面面的信息。"作为一个创业者,如果能将风险投资和董事会联络起来,是非常有价值的,这样就可以在必要时将合适的人安插在公司的某些岗位",霍洛维茨说道。

尽管安德森戏称,自己可能会坐在至少15间公司的董事会中,在这些被投资公司的决策中发挥功用,但他也对此表示担忧,"无论对于我们,还是其他风险投资公司,这都是最核心的挑战,很大程度上,你将被时间而不是资本所制约"。安德森表示,公司将在未来几年中增加3个GP,但问题在于,那些新创公司是否会乐意,董事会名单上出现一些没什么名气的人物。

无论如何,一个经历过繁荣、衰退、平庸各个时期的创业者,似乎是对新创公司最有说服力的背书。就连Bill Campbell,乔布斯和施密特的幕后管理顾问,也承认安德森在新创企业中有着令人艳羡的欢迎度,"他很快爬上了'沙丘'食物链的顶端"。随着Skype的上市,安德森或将初步在硅谷的投资界扎稳脚跟。但这仅仅是开始,一旦估值500亿美金的Facebook最早能于2012年上市,或许才可以说,当年的沸腾岁月真正回来了,人们将为马克·安德森重新加冕。

# Facebook 的“后 500 亿美元时代”

张昊 / 文

> 现在世界已经是他们的了,可在扎克伯格心中,“引爆点”还没找到,世界还未倾斜

500 亿美元是什么概念?

简单地说,你可以用它买下全世界的星巴克连锁店,剩下的钱还可以跟迈克·戴尔谈谈收购戴尔公司的事;或是更加潇洒地给诺基亚董事会主席奥利拉签一张 400 亿美元的支票,买下这个垂垂老矣的巨人,然后用 13 亿美元打造一款比 iPhone 更优秀的手机,重新夺回老大的宝座。

相比于这些选择,你可能会对 Facebook 价值 500 亿美元的融资邀约嗤之以鼻,因为在它看似强大的躯壳里面,你并不知道那颗略显幼稚的心会跳向何处。但高盛这么做了,而且押的赌注很大:按照 500 亿美元的市场估值,融资 5 亿美元。要知道,这个估值比上个月整整多出了 100 亿美元。

但不管怎样,Facebook 成了年岁交替的关键词。以马克·扎克伯格为原型的电影《社交网络》号称要冲击奥斯卡,扎克伯格压倒维基解密创始人阿桑奇登上《时代》封面,Facebook 市值也超越了雅虎和易趣,占据了互联网行业的第三把交椅。

这给善于讲故事的高盛提供了很多的素材,很显然,一个老牌投行和一个未来网络巨人碰到一起,只会有一个故事版本——IPO。

## 说故事

当然,IPO 前,高盛需要给 Facebook “编”一个故事。不论是它的自有客户,还是未来资本市场的投资者,它都需要设法让别人相信,一家营业收入不到 20 亿美元的公司能值 500 亿美元。

它可以拿出很多冠冕堂皇的说辞:Facebook 拥有超过 6 亿的注册用户;占据了美国互联网流量的 8.9%,超过谷歌的 7.2%;在 Facebook 开放平台上,有超过 100 万名开发者和创业者在不停地提供各种应用,而有几百个应用每月固定有效用户超过 100 万个;全球流量最大的前 100 网站中,超过一半的网站正在使用 Facebook Connect 社交平台;此外,使用移动设备的用户超过了 1 亿个,近 60 个国家的 200 多家移动运营商正在应用和推广 Facebook 的移动应用……而最关键的是,扎克伯格依然像一个创业者一样“可怕”,他贪婪地寻求着 Facebook 每一个可能的闪光点。

但并不是一切都那么乐观。按照网络观察家孙永杰的理解,500 亿美元对 Facebook 来说,确实有点“重”。

Facebook 2010 年的收入不到 Google 的十分之一,也仅仅是 Yahoo 的三分之一。而如果拿效率说事儿,就更加触目惊心了。Facebook 最新的估值是 500 亿美元,今年收入预计为 20 亿美元,其市值与收入比为 25,即 Facebook 平均 25 亿美元的估值才能带来 1 亿美元的营收。再来看看 Google,它去年的收入为 237 亿美元,目前的市值为 1926 亿美元,市值与营收比为 8.12。而微软这个被认为已经廉颇老矣的企业,去年收入接近 625 亿美元,按照 2392 亿美元市值计算的话,其市值与营收比仅为 3.83。按此算法,twitter 的值为 24.67,而 groupon 的值在 2.4 和 6 之间。

从这个角度来看,Facebook 和 twitter 目前的估值存有一定的泡沫,更关键的问题在于它们的商业模式依然模糊,“只赚吆喝,不赚买卖”。

与创业初期不同,扎克伯格不再对华尔街的风投们弃若敝履。他逐渐地意识到,在如今的商业环境下,规模庞大的网站想要保持独立性是多么不易。他开始寻求平衡,不仅仅在技术上,还包括运营和资本。

因此,DST 和高盛的出现并不意外。因为无论扎克伯格把未来的 SNS 市场描绘得多么天花乱坠,都不如资本市场上的一个故事来得实诚。他需要资本市场的推波助澜,这样可以省下好几年的市场培育期。但 Facebook 没必要急着上市,因为高盛手里的客户资源足以维持它的融资排期,而且这样做的好处是可以躲过《证券法》的约束(股东数量超过 500 个,需要披露财务,但高盛只算一个股东),继续隐形自己的财务报表。

但无论如何,高盛的进入意味着 Facebook 的上市只是个时间问题,即使扎克伯格对资本市场再不感冒。

## 真金白银

拿到 5 亿美元后,扎克伯格需要思考怎么去花才能换来“真金白银”。

扎克伯格是一个极度排斥传统互联网广告的人,这与他一直想要保持网站独立性不无关系,但在未来的业务版图中,广告的贡献会更加明显。他应该进一步尝试利用云计算平台、搜索引擎来完成广告,Facebook 庞大的用户平台并没有得到很好的开发,而这样的广告形式也并不露骨。

澳拜客的例子很能说明问题。它是一家全球连锁的牛排餐厅,2009 年 11 月决定通过 Facebook 发放优惠券。效果很好,仅仅 18 天,就圆满完成了吸引 50 万顾客的目标。但 Facebook 分文未得,挣钱的却是微软。

澳拜客把网络促销的实施外包给了一家名叫 Thuzi 的公司。由于难以事先预料会有多少顾客光顾澳拜客的主页,无法预测流量,也就无法预先确定需要多少台服务器。合理的方案应该是租赁云计算平台,根据实时流量,即时动态地分配服务器。多用多付钱,少用少付钱。于是,Thuzi 选择了微软的 Azure 云计算平台。

像这样的例子还有很多,Facebook 现有的用户量已足以完成这种效果类营销,根本不用去求那些广告客户,“站着就把钱给挣了”。

电子商务则是 Facebook 近期经常提到的关键词,甚至业内传出要收购易趣的传闻。其实,包括易趣和亚马逊在内的十多家顶级零售网站早已与 Facebook 实现了互通。访问亚马逊的消费者可以直接登录 Facebook,获取其他用户的购物评价。而易趣也推出了 Group Gifts 功能,让 Facebook 用户可以团购某种商品,还可以与好友分享购物清单。

Facebook 希望的则是独享利润。商务经理大卫·费舍尔近期表示,公司高管最近一个月连续会见了 20 多家大型零售商,希望它们能够在 Facebook 上开店。此外,大卫·费舍尔的团队还与零售商一起开发相关的软件和工具,譬如销售情况分析工具等。

社交游戏不得不提,因为它目前占据 Facebook 营收的三分之一。Playdom、Playfish、Zynga 等 SNS 游戏开发商因此成了市值过亿的公司,硅谷甚至有一家天使投资机构 AppFactory,专门投资那些为 Facebook 平台开发各色服务的新企业。但这些游戏开发商羽翼渐丰后,开始尝试“去 Facebook 化”,Zynga 就是个例子。

这对 Facebook 本身是个冲击,因为 SNS 游戏是提高用户黏性的利器,并且收入颇丰。SNS 游戏必须做,而且要求越来越高,所以,扎克伯格需要平衡与 SNS 游戏开发商的关系,这事关重要。

在去年收购了 5 家企业之后,“收购”依然会是今年 Facebook 发展的主旋律。可做的东西很多,电子商务、云计算、SNS 游戏,甚至传闻即将开启的中国市场,但扎克伯格需要去找到一个点。

2004 年 11 月 30 日,Facebook 迎来了第 100 万个注册用户,创业团队决定在 paypal 创始人、Facebook 股东之一彼得·泰尔的酒店里庆功。在电子邮件请柬的顶端,他们引用了马尔科姆·格兰特威尔在《引爆点》中的一句话:“看看你周围的那个世界,只需要在正确的位置轻轻地一推,它就能够被倾斜。”

现在世界已经是他们的了,可在扎克伯格心中,“引爆点”还没找到,世界还未倾斜。



马克·扎克伯格 Facebook 首席执行官 CFP/ 供图

专题

# 西进成都:“云时代”的 IT 第四城

周燕军 / 文

在西部大开发第二个十年的开始之年,IT 业的巨头们不约而同地选择了西进,选择了成都,选择了成都高新区。在成都 2010 年的记事本上,可以看到如下的记录:

9 月 14 日,戴尔(成都)旗舰基地项目落定成都,打造戴尔服务全球新“旗舰”;

9 月 26 日,仁宝集团宣布在成都建立制造基地及总部项目;

10 月 15 日,德州仪器将其在中国大陆的首个生产制造厂放在成都高新区;

10 月 22 日,富士康在成都投资的第一个生产性项目“鸿富锦”投产;

10 月 29 日,集生产、研发、销售运营“三位一体”的联想(西部)产业基地落户成都;

11 月 16 日,纬创集团落子成都,在此设立生产基地和总部项目;

11 月 23 日,全球最大台式电脑 CPU 散热器供应商“奇宏科技”落定成都高新区;

……

七年前,IT 业还不知道“成都在哪里”,英特尔坚定赴蓉落户,成都开始有了电子信息产业,并第一次走在了西部的前列;而今,在承接全球第二波 IT 产业转移的浪潮中,地处西部的成都再次走在了时代的前列。

## IT 巨头俱乐部

解读 IT 产业与成都这座城市的关系,或许需要重回 2002 年。那一年,世界芯片巨头英特尔决定在中国投资兴建其全球第二个芯片封装测试工厂。当时在西部大开发政策的吸引下,英特尔决定在西部地区的西安和成都中二选一。

在第一轮的竞争中,成都不及西安,西安进入了英特尔的优先考虑范围。但一场沙尘暴解救了成都,就在英特尔小组西安考察结束即将离开时,一场沙尘暴将他们滞留机场数小时,自然环境和生活环境更佳的成都最终成了赢家。

作为 IT 产业的晴雨表,英特尔在成都的落户引起了产业链上其他企业的关注,在国家西部大开发战略的支持下,产业链上的其他企业也纷纷效仿英特尔,开始在西部布局,七年之后,以成都高新区为依托,成都已然成为西部地区“IT 巨头俱乐部”。

过去的七年中,富士康、仁宝、戴尔、德仪(TI)、联想、纬创、奇宏等全球 IT 巨头们纷纷来蓉,也让成都这个西部“IT 巨头俱乐部”名副其实,并使成都真正实现了从 IC 设计、晶圆制造、封装测试到终端制造于一体的完整产业链布局。

2010 年《福布斯》曾发布未来 10 年发展最快城市研究报告,评出的全球发展最快的十大城市中,成都名列榜首。成都之所以能够入围,就在于成都的高科技产业发展迅速,全球 IT 巨头们均大举进驻成都。

不只是 IT 制造业方面,在软件服务外包方面,成都也是巨头云集。数据显示,作为“软件产业城”的天府新城,目前已落户软件及服务外包企业 500 多家,聚集了 IBM、诺基亚、甲骨文、华为、马士基、西门子、阿里巴巴等一大批国际国内知名企业。全球软件 20 强中有 11 家、服务外包 100 强中有 5 家已进驻天府新城。

在载体建设方面,通过政府建设、软件企业自建、第三方投资建设模式,已形成高新国际广场、天府软件园、孵化园、天府新谷、联通、移动、中兴、安捷伦等约 130 万平方米,从业人员超过 8 万人。据不完全统计,全部建成后将可形成约 420 万平方米的软件及服务外包产业承载能力。

同时,成都还将积极打造覆盖西部、辐射国内外市场的游戏运营中心,引进国内网络游戏前十强企业在成都建立运营中心。金山、盛大、完美时空等国内网游巨头,以及包括全球排名前三的电竞公司 GGL 和微软 Xbox360 研发中心等国际大型游戏企业均聚集于此。

而在强调 IT 应用的“云时代”,成都又开始着手在高新南区东边以及中和场片区划出 10 平方公里,用于 IT 信息研发与高端载体的打造。还将建设一个超级“视频中心”,提供视频处理、传输、下载服务,不仅可以实现视频与音频共享,还可从有线到无线,与用户全面互动。

## 中国 IT 第四城

“谁赢得英特尔,谁就是西部 IT 产业的老大。”七年前的一句预言如今成为现实。7 年之后,戴尔、仁宝、富士康等企业高调进驻成都,在业内人士看来,这些企业进驻的价值无疑等同于当年的英特尔事件,成都的“中国 IT 第四城”地位日益凸显。




联想(西部)产业基地项目签约仪式

2010 年 11 月 22 日,来成都参加第三届知识产权与城市发展市长论坛的国家知识产权局局长田力普,曾专门谈到全球 IT 产业转移与成都机遇的命题。他分析称,随着这些全球 IT 巨擘到来产生的技术流、创新流将使成都腾飞。

发展电子信息产业,成都的坚持由来已久,而且有目共睹。在田力普看来,新欧亚大陆桥破除了中国西部内陆城市不适合做 IT 的“区位迷信”,而富士康、联想、戴尔入驻成都,让成都整体构建完整电子信息产业链的机会到来。

事实上,成都曾邀请全球权威咨询机构做过区域产业发展评估,其结果是,成都融入全球一体化布局,产业领域最能有所突破的,就是电子信息产业,而这一产业形态也迎合了成都建设世界现代田园城市的定位。

成都高新区发展策划局局长汤继强说:“我们过去一直在做准备、打基础,但现在,跨越式发展的临界点终于可以跨过去了。”他认为,戴尔等一批重大项目的进驻,让成都更有底气,也让四川脱掉了动能基地、打工者基地的帽子。

这一跨越让“中国 IT 第四城”的梦想逐渐成为现实。在中国大陆的电子信息产业领域,以北京、上海和深圳为代表的中国三大 IT 产业城均集中在东部地区,而在西部,西安、重庆和成都的争夺中,成都已经拔得头筹。

而这一梦想何时才能真正实现?汤继强的预期是 2015 年。目前高新区核心区的 GDP 为 520 亿元,产值 1000 多亿元,以当下 25%–30%的发展速度估算,数年内高新区将成为“3000 亿元园区”。而 10 年之后,成都将有底气与中国 IT 产业的前三京、沪、深媲美。

汤继强的信心源自成都高新区已拥有的 IT 巨头。他称,以富士康等为代表的全球领先电脑及信息产品生产服务提供商来蓉,“蝴蝶效应”显现。让成都 IT 产业链不是简单的“垂直整合”能力提高,而且呈现出“立体构建”格局,加速了成都 IT 产业融入全球产业核心价值链的进程。

一个值得关注的点是,成都这次承接全球 IT 产业转移,不同于以往,而这些来成都的 IT 巨头们来蓉的战略,都不是将立足成都的发展定义为简单的制造生产,而是从前端研发、后端生产、末端市场“三足”同步的完整产业链,整体向成都转移。

这正是成都成为“中国 IT 第四城”的重要基础。

## 成都的 IT 基因

与第一波的全球 IT 产业转移不同的是,这一轮的产业转移多是附加值高的优势产业,这些产业依靠大量的创新技术。

所谓的成都“IT 基因”就是成都在直面第二次产业转移机遇的时候,其“底气”,已不仅仅来源于“低成本”竞争力,更是通过已具规模的完整产业链聚集,直指产业链价值高端,完成一次突破临界点之后的电子信息产业“成都崛起”。

2010 年 11 月 23 日,当全球最大台式电脑 CPU 散热器供应商“奇宏科技”落定成都高新区时,奇宏科技董事长沈庆行以一句话回应成都项目的定义:“未来扩容,大陆地区所有增量都将‘托付’给成都。”

而在联想集团总裁柳传志看来,“保持‘低成本’是优势,但发展电子信息产业,最大的优势,其实是一个区域对这个产业的专注,以及发展这个产业‘先天’的产业禀赋,若要取综合值,成都是不二选择。”

田力普分析这种原因时说,电子信息产业从研发、测试到信息安全、终端制造,每个环节都是涉及大量创新技术的科技密集型产业,若一个区域的技术创新能力不足,这些高科技企业,是绝不会考虑在这里布点的。

但富士康、戴尔、联想等最终都选择了成都,答案不言自明。背后的基础是,以成都高新区为核心载体和依托,成都拥有国家软件产业基地等 14 个 IT 类国家级产业基地称号,位居全国各大城市之冠。

成都是国务院确定的中国西南地区的科技、金融、商贸中心和交通、通信枢纽,是中国重要的高新技术产业基地、现代制造业基地、现代服务业基地,已经成为中国西部大开发中的引擎城市、中国内陆投资环境标杆城市、中国新型城市化道路的重要引领城市。

作为全国首批 6 家“创建世界一流高科技园区”之一的成都高新区,是中国重要的自主创新基地之一,目前综合排名列全国国家高新区第四位,可持续发展能力排名全国第二,知识创造与孕育创新能力、产业化与规模经济能力居全国第四。

市场也在向西部转移。咨询机构 IDC 预计,至 2014 年中国西部对计算机产品需求的年增长率将达到 21%,在经济发达地区、沿海城市之后,中国西部将成为 PC 市场的另一个消费中心。中国西部巨大的市场潜力,成为吸引高科技巨头西进的动力之一。

戴尔公司全球副总裁兼大中华区总裁闵毅达表示,西部地区巨大的发展潜力,以及政府致力于在成都建立一个世界级的采购生态系统,这些都使成都成为一个最佳的投资地点,而且,该地区未来的生产能力还有巨大的提升空间。

此外,四川地区有丰富的科研单位、大专院校,良好的人才和人力市场,这些都让四川成为最佳投资地点。“与机遇失之交臂,那就会失去一个时代发展的主动权,而我们的未来机遇,就在成都。”奇宏科技董事长沈庆行说。

金融风云

# 历史未必重演 却会产生回响

贾尔斯·钱斯 / 文

中国现在已经是世界第二大经济实体以及世界最大的贸易输出国。它今日的地位并非史无前例。早在1800年,中国就曾如今日一般,成为当时世界上最大的茶叶、丝绸和瓷器的出口国。然而,往昔的这一经济优势最终带给中国的是惨痛的厄运。中国于1840年同英国交战。到1850年,八国联军攻入北京,将圆明园劫掠焚毁一空并夷为平地,各国列强争先恐后大肆瓜分中国领土并据为己有。中国从此走向衰败,四分五裂的国土上,充斥着吸食鸦片的瘾君子。

随着中国在全球的影响力上升到主导地位,对全世界经济再一次产生重大的影响,历史会否重演呢?

一

故事还要从17世纪说起。当时一些外国商人已经开始对中国的某些特有产品发生兴趣,其中最受青睐的是茶叶。到了18世纪初叶,中国的茶叶开始风靡伦敦。西方对中国茶叶的需求,随着前者经济的日趋繁荣而与日俱增。截至1783年,中国每年出口到英国的茶叶总量,已经超过580万磅。中国的茶叶还同时进入了其他欧洲市场,并开始风行于刚刚获得独立的美利坚合众国。西方人对中国产品的渴求还不仅只限于茶叶。18世纪中期,由于中国棉花的质地大大优于英国本土生产的同类产品,英国政府为了保护本国的纺织工业,向进口的中国棉花征收高额进口关税。同时,西方对中国的真丝和瓷器也有很大的兴趣。但是,欧洲人对茶叶不断增长的、难以满足的需求,使得中国的茶叶成为其最大的出口产品。

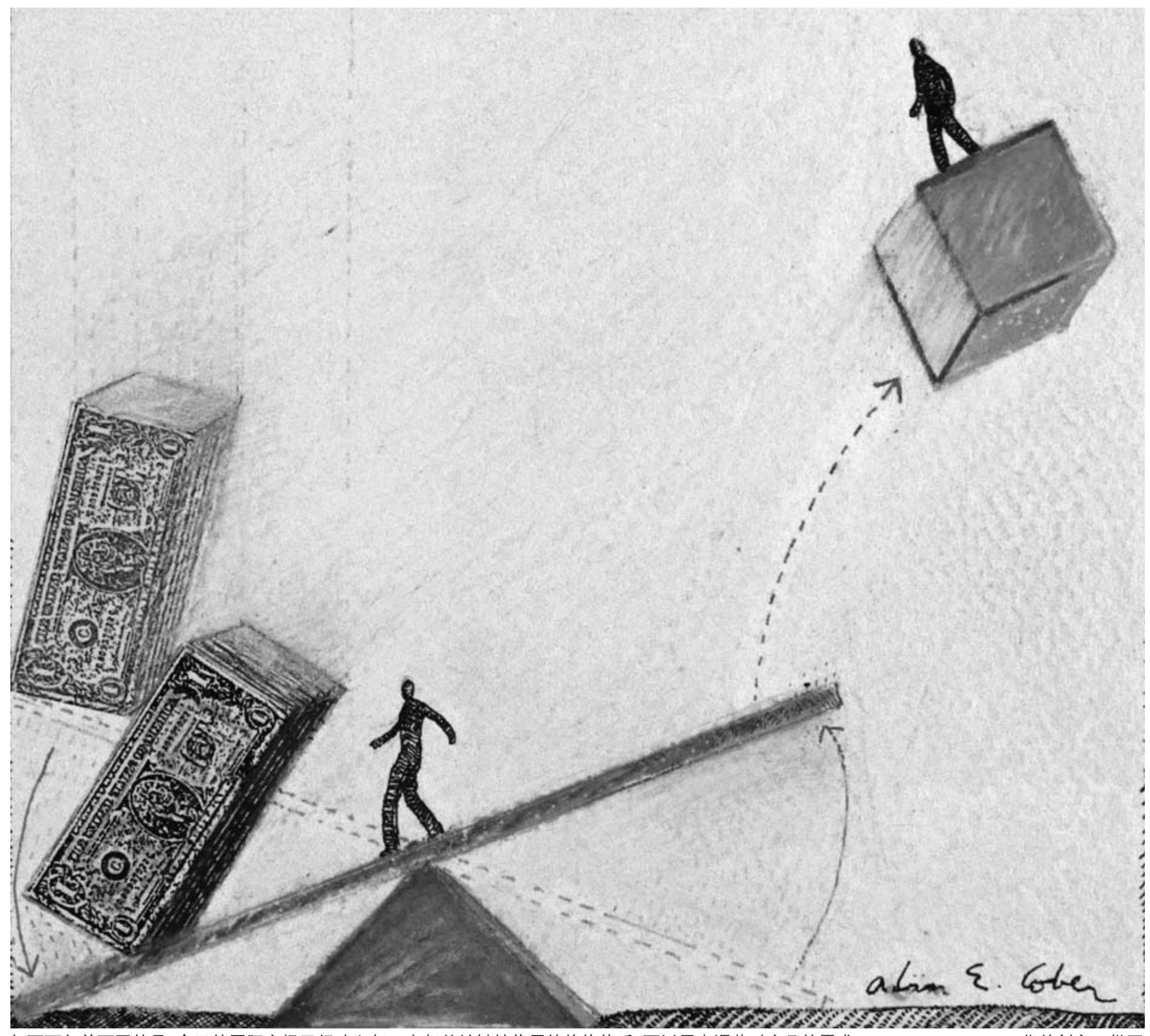


贾尔斯·钱斯
北京大学光华管理学院客座教授
gileschance@yahoo.com

罗伯特·哈特子爵 (Sir Robert Hart, 1835–1911,曾任英国驻中国领事官员。译者注) 是一位英国人,曾经于20世纪初期在清政府的海关总署任要职。他曾经这样写道:“中国拥有世界上最好的食品——大米,最好的饮品——茶叶,以及最好的衣料——棉花、真丝和貂皮。中国人拥有了这些产品和其他许多本地产的副产品,完全无需花费一分钱去向任何人或任何地方购买任何东西”。中国人对英国产品的需求极为有限,中国商人宁愿以茶叶换取银两。1751年,四艘货船由英国启程前往中国。这些船只上共载有价值11.9万英镑的银两,却仅有约合1万英镑的货物。随着中西方茶叶贸易的建立,外国商人也越来越为寻找到适合同中国商人进行交易的产品而头痛。英国的东印度公司掌握着英国海外贸易的大权。为了保持其对海外贸易的垄断地位,东印度公司每年要出口占其海外进口产品总量至少10%的英国产品。中国商人为了履行他们出口茶叶的合同,也接受一些英国的绵毛产品作为交换的条件。中国的茶叶出口与英国绵毛产品的进口兑换率,存在着相当大的逆差。但是对于贸易双方而言,只要中国生意人大部分时候卖茶叶赚回的是银子,而英国商人可以将中国茶叶源源不断地运回给对茶叶如饥似渴的国人,买卖中国茶叶的利润便足以弥补在交易英国产品中产生的亏损。

整个18世纪,随着西方对中国茶叶需求的不断增长,大量的白银也源源不断地从欧洲和美洲流向中国。仅1765至1766年一年的时间里,东印度公司从中国进口的货运量是其由英国输往中国的货运量的四倍之多。这中间的贸易差额均由外商以支付银两补齐。但到了1779年美国独立战争时,西班牙加入到与美国人一道抗击英国的行列中,英国多年来通过西班牙人在中南美洲开采银矿来获取白银的渠道,由此被切断了。1779年至1785年间,英国没有向中国支付过一两银子。尽管1785年后英国重新获得白银的来源,银子供应短缺的问题随着西方各国对茶叶需求的日益增长而愈发严重。仅1785年到1786年,东印度公司从中国进口的货物量,其中以茶叶为主,是其销往中国货品总量的3倍。虽然英国与中国的对外贸易,严重消耗了前者的白银储备,但是因为英国消费者对茶叶持久不衰的需求,英国政府得以对中国的茶叶,抽取100%的进口关税。截至1839年,英国财政部的全部税收中,有六分之一来自对中国茶叶所征收的关税。当时英国政府的财政状况,很大程度上依赖于和中国之间进行的茶叶贸易。

1793年和1816年,英国政府先后派遣贸易使团前往中国与清皇会面,希望说服中国以茶叶换取英国的产品。1793年,乔治·麦卡特尼勋爵 (Lord George Macartney, 1737–1806, 大英帝国派往中国与乾隆皇帝会面的大使。译者注),携带着多种可以用来交易的产品样本出使中国。这些产品中有望远镜、闹钟、地球仪、乐器、铜制的架在双轮车上的火炮等等。但是中国人对进口这些东西兴味索然。乾隆在回复英皇信柬中表示:“我们 (中国人) 的生活方式与你们完全不同,即便你的使者有能力在此学到些什么东西,他也无法将其传输回你们那野蛮的国度……怪异昂贵的玩意儿对于我来说毫无兴趣。正如你的使者亲眼所见,我们已经拥有了一切。我从你们这些奇想的发明物中看不到任何价值,所以你们国家的产品对我们毫无用途可言。”



与两百年前不同的是,今日的国际市场已经建立起一套起着关键性作用的价格体系,可以用来调节对产品的需求 华盖创意/供图

二

罂粟是一种一年生草本植物。在其生命期中有十天,它已成熟的蒴果会分泌出一种乳白色的、具有奇妙而复杂化学成份的汁液,从中可以提炼出一种带苦味、咖啡色的颗粒状粉沫,这就是具有商业价值的鸦片。几百年来,在中亚以及中国西部地区,白色的罂粟果和鸦片的作用,早已为当地的瘾君子们所熟知。但是,只有在后来吸食鸦片新技术出现后,鸦片才得以蔓延至全中国。新鲜的鸦片嚼起来味道苦涩,且其效力需要相当的时间才能被人体逐步吸收。但是如果把少许鸦片同烟叶混合在一起,放入一个烟斗内吸食,它便会通过人的肺部很快进入血液,随后迅速给人带来一种无比愉悦的快感。吸食者如果从最初一周内便开始每日吸食鸦片,马上即可成瘾,很快就会从每日抽一斗烟变成抽两斗,两斗又变成三斗。如果吸食者此时欲戒掉烟瘾,其身体便会产生眩晕、流泪、乏力、冷颤、腹泻等反应,以及精神上的万般痛苦和孤寂感。新鲜的鸦片色泽黑暗,揉搓起来感觉像焦油。东印度公司在印度将鸦片制成一个个苹果般大小的球状体,然后将每二十个鸦片球装在一只木箱里成箱出售。

中国以往每年都从国外进口少量的鸦片,当作药品用来治病救人,主要用于止痛和治疗痢疾。但是自1659年起,荷兰人开始用产自印度孟加拉地区 (Bengal) 的鸦片,同印尼进行胡椒的贸易。有一小部分个体商人也因此开始效仿荷兰人的做法,将印度的鸦片运往中国销售,而类似的交易当时在中国是被禁止的。皇上反对吸食鸦片的禁令得到公众普遍的支持,向中国兜售鸦片的最初尝试皆以失败告终。1771年,英国东印度公司驻广东的分公司为了遵守中国政府禁止鸦片买卖的法令,要求英国驻印度马德拉斯 (Madras) 和孟买 (Bombay) 两地的官员禁止将鸦片出口至中国。可是到了1779年,英国商人白银的来源逐渐枯竭,鸦片就成了他们可以换取茶叶的唯一商品,如此才能保证满足英国人对中国茶叶不断的渴求。中英两国间对贸易的需要,最终大大超出清政府为禁止鸦片进口所做的各种努力。

到了1799年,吸食鸦片的恶习已经蔓延至整个中国南方地区。清皇决定有必要颁布一条全新的、更严厉的禁烟法令。东印度公司深知清政府对鸦片的厌恶,主动限制由印度向中国贩运的鸦片数额,并将其价格定得很高。如此一来,在广东及邻近的一些省份,只有那些有钱人才吸得起鸦片。从1801年至1820年近20年间,英国商人向中国贩卖的鸦片数额,基本维持在一个固定的水平,大约每年5000箱。

然而,一些新情况的出现,使得输入中国的鸦片呈现出增长的势头。美国人此前是以银子和海豹皮换取中国的茶叶。但是随着海豹和白银的数量逐渐稀少,他们从1817年起也投入到贩卖鸦片的行当里,将产于土耳其的鸦片运往中国销售。与此同时,英国于1817年征服了印度东部的马赫拉特斯 (Mahrattas) 地区,使得那些个体商贩在印度又多了一条购买鸦片的途径。鸦片价格相应下跌,市场也愈发扩大。英国政府最终于1834年取消了东印度公司对英国贸易的垄断,从而也失去了对中国鸦片销售的控制。1820至1821年间由印度输往中国的鸦片共计4244箱;1825年是9621箱;而到了1835年,印度销往中国的鸦片总量已达到26000箱,价值约合美金1700万。随着中国对鸦片需求的不断增加,外商们意识到他们有了与中国商人讨价还价的资本。从此,白银开始流出中国。中国境内白银锐减并且越来越昂贵。中国农民的收入是以铜板计算的,却要以银子向政府缴税,这一切使得中国的农民不堪税负的重压,逐步导致中国社会内部的动荡。

1838年时,受惠于中英两国间茶叶及鸦片交易的人群不在少数,他们包括中外商贩、中国的瘾君子们以及英国众多的茶客。还有一些受益者则鲜为人知。英国政府通过向中国茶叶征收高额进口税,在财政税收上获利丰厚。在广东以及中国沿海一带地区,当地的政府官吏收受贿赂,对鸦片非法走私视而不见。清政府通过财政税收,从广东的中国商人身上榨取了大量的贸易盈额。

然而,这些经由鸦片交易所产生的经济效益,却开始日益加深了与中国民众,乃至英国及其他地区人们情感之间的矛盾冲突。民意认为贩卖鸦片是一种害人、缺德和悖理的行为,应该加以禁止。为了尊重中国政府持续高涨的禁烟决心,一小部分在中国境内从事商贸活动的英美商人拒绝经营鸦片。英国政府驻广东的官员也不断地对销往中国的鸦片数额加以限制。为了禁绝鸦片,清朝道光皇帝于1838年任命林则徐为钦差大臣,赴广东全权督查禁烟事宜。1839年,林则徐下令将收缴的英国人贩运进来的两万箱鸦片全部销毁。这些鸦片当时的市值为200万英镑。

> 1840年的鸦片战争向我们揭示的一个道理就是,经济利益终将主导一切,无论是道德情感,还是对和平的诉求,都无法与之抗衡

英国政府与当时英国首屈一指的鸦片商威廉·渣甸 (William Jardine, 1784–1843, 苏格兰人,医生兼商人。译者注) 一直保有联系,所以完全站在烟商们的一边,并于1840年初暗地里准备派遣海陆英军前往中国。但是这一事实后来被英国媒体揭露,英国国内舆论一片哗然,坚决反对政府向中国贩卖鸦片。公众反对的呼声,导致英议会内的反对派倡导建立起对政府可以进行不信任投票的制度。议会还就是否应同中国开战的事宜,于1840年4月6日至8日三天里,进行了激烈的辩论。一位接一位的发言人都一致谴责贩卖鸦片是违背道德伦理的行为,抨击政府对鸦片贩子的纵容,并明确指出与中国这般古老的泱泱大国交战的危险性和不可取之处。威廉·格拉斯通 (William Ewart Gladstone,1809–1898, 英国自由派政治家,曾先后四次出任英国首相。译者注) 是众多发言者中的一位,时年仅30岁,他后来成为英国历史上一位颇具影响力的首相。对于向中国宣战的主张,他当场尖锐地指出:“对于一个动机如此这般有失公正的战争,对于一个有步骤有预谋、行将置这个国家于永世耻辱的战争,此乃我生平闻所未闻。”但是英国外交大臣帕尔曼斯顿勋爵 (Lord Palmerston) 则对在中国广东的鸦片商们表示支持。他认为通过鸦片交易,可以为开辟英国产品在中国的市场打开一条通路。他甚至认为这场议会辩论,攸关政府的存亡。最终,帕尔曼斯顿勋爵所代表的主战派的意见,在三天的激辩中占了上风,以271票对262票,仅9票的优势,获得议会的通过。不久,英国的战舰驶入广东,打响了向中国宣战的炮声。后来所发生的一切已经载入史册。

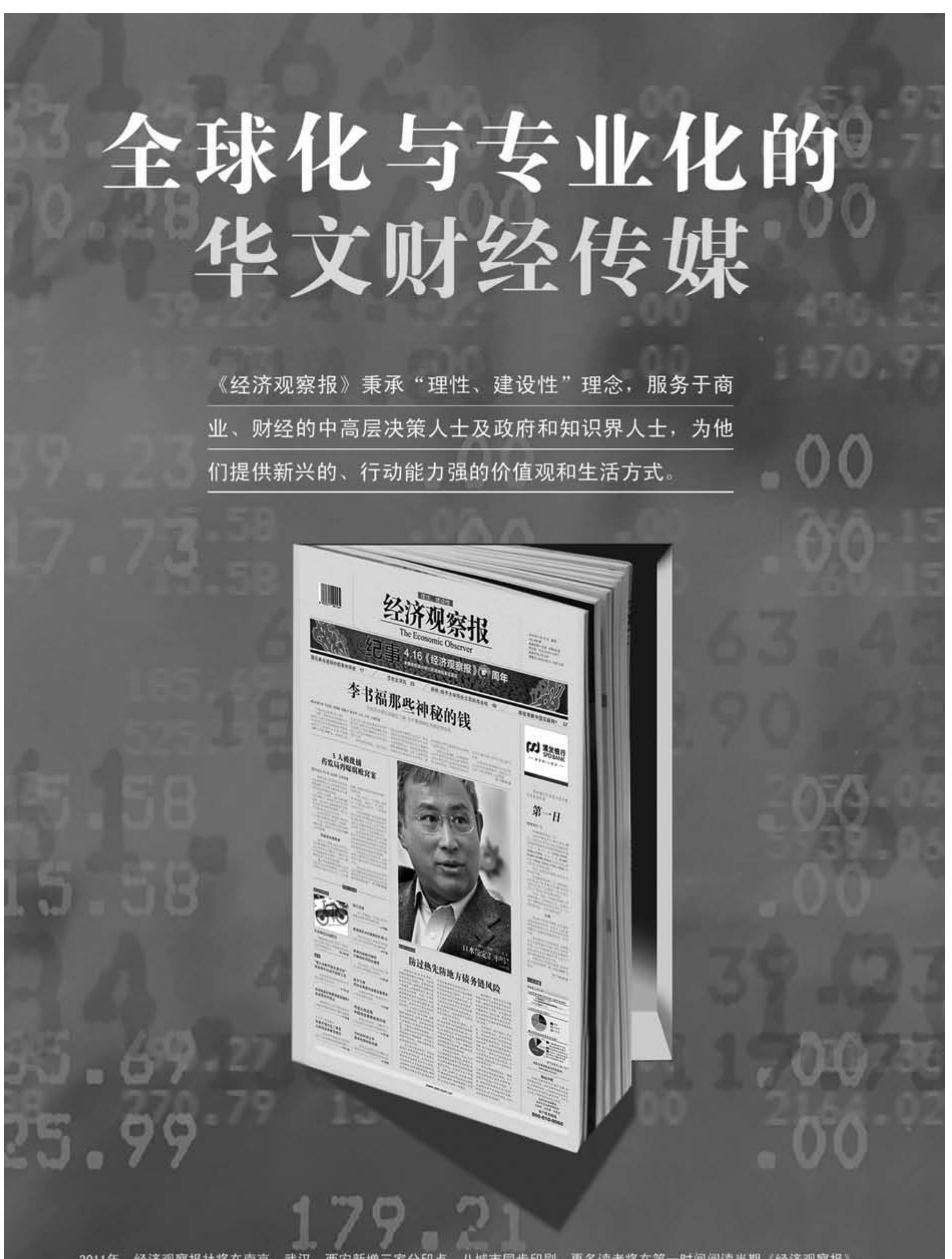
三

1840年的鸦片战争向我们揭示的一个道理就是,经济利益终将主导一切,无论是道德情感,还是对和平的诉求,都无法与之抗衡。是西方对中国的茶叶及其他产品的需求,推动了外商与中国之间的贸易交流。然而除了银子和鸦片之外,外商无法向中国推销任何中国愿意接受的商品以平衡双方间的贸易差额,而外商的白银来源迟早会枯竭。只要中国不停止其茶叶出口,外商就只能向中国出口鸦片。而当时中外各国政府皆希望中国能够继续输出茶叶。失衡的贸易交流导致了悖理、非法的行为,最终引发了战争。

当今中国与美国及欧洲国家间的贸易交流,也存在着不平衡。中国向欧美出口大量产品,换回的却是大把的钞票,主要以美金为主。200多年前进口中国茶叶所需支付的银两是有限的,如今靠美国联邦储备银行电子印钞机提供的美金是无限的。中西方贸易逆差的状况令各方都不满意:中国人嫌进口的美元过多;西方人为债务的增多而烦恼。如果我们今天能够借鉴1840年的历史教训,可以想象的是,中西方之间若无法找出一个解决双方贸易不平衡的办法,最终的结果对双方都不利。

而解决问题的办法又会是什么呢? 若想达到贸易顺差,要么外国市场减少对中国产品的依赖,要么中国提高对西方产品的需求,要么就是双方面一同起作用。随着中国经济的不断成长壮大,中国对西方产品的需求也会有所增长。但是这种增长何时可以达到平衡中西方贸易的程度? 从中期的发展角度看,西方还是有必要减低对中方产品的依赖。与两百年前不同的是,今日的国际市场已经建立起一套起着关键性作用的价格体系,可以用来调节对产品的需求。当人民币升值时,以外币进口中国产品的成本便相应增加,由此会使得国外市场对中国产品的需求趋于稳定,甚至回落,外国消费者会从其他途径寻找到价格更为廉价的替代产品。强劲的人民币会使以人民币支付的进口产品更加便宜,中国的消费者也得以从中获益。如此一来,中国提高进口可以平衡贸易,还可以增强中国产品与来自其他国家的廉价产品之间的竞争力。其结果还可以减缓中国境内物价上扬的压力。中国的出口商们不希望人民币太强劲,因为这会导致国外市场对中国产品需求的缩减。可是,他们可以通过产品增值,提高产品价格来调节人民币升值造成的压力。

强劲的人民币是中国崛起的标志。并且历史早已向我们昭示,人民币升值也是中国重新和平迈入世界经济体系的至关重要的一部分。(马冰译)



欢迎订阅2011年《经济观察报》,全年订阅价格132元
各地邮局均可订阅,邮发代号23-327
征订电话:11185
报社咨询电话:010-64209022-1175
书评增刊每月出版一期,订阅用户专享。
理性、建设性
经济观察报
The Economic Observer

# 一个独立电影人的“找钱”路

李晶 / 文

刘浩穿圆领T恤，留平头，脸上总是笑。他喜欢讲新创作的故事，讲起来很兴奋。他说生活中只需要一份报纸、一杯茶，还有电影。

刘浩来北京14年了，这位国内独立电影导演的代表人物正在筹拍电影《诗人》。在此之前，他在柏林电影节上的获奖影片《陈默与美婷》以及电影《底下》讲述的都是生活在北京城内的边缘人的生活。除此之外，他还创作剧本，诸如《菲佴如纳》、《老那》、《风行者》。在他看来，事情的真相永远掩藏在“底下”，而人们永远行走在找寻真相的路上。

2008年1月，《老那》入选美国圣丹斯国际电影节推出的13个剧本拍摄计划，这是中国独立导演的第一次入围，而圣丹斯是全世界首屈一指的独立制片电影节，在此之前，《老那》已在第12届釜山国际电影节首设的亚洲电影基金(Asian Cinema Fund，简称ACF计划)中获得最高奖。这部描写老年人的生活、爱情以及疾病的电影充满着意识流，充满着温暖和感伤，这是导演一直偏爱的调子。

26岁时，他报考了北京电影学院，学导演。快毕业时，刘浩根据自己在积水潭桥边的经历，写出剧本《陈默与美婷》。剧本完成之后，需要资金，刘浩拿起电话黄页，给上面的影视公司挨个打电话，从第一个打到最后一个。最后却是一个好心的朋友，借给刘浩14万，并拿出自己做记者时攒下的10万元算做投资，开始了拍摄。这是1998年的故事。

然而时隔十年，刘浩所面对的事实是，虽然《老那》的剧本在国际电影节屡屡有所斩获，但这部表现老年人情感生活的艺术电影在“找钱”的路上依然步履蹒跚，这或许就是在中国电影市场如此火爆的今天，艺术电影依然要面对尴尬的最好写照。

访谈

**经济观察报:**《老那》筹措资金的过程是怎样的?

**刘浩:**写《老那》那年，有一家香港电影公司让我将剧本《蚊子》拍成电影。当时这家公司在选拔年轻导演，但是《蚊子》最后因为各种原因搁浅了，后来那家公司问我，有没有其他的题材，我就拿出了《老那》，当时《老那》的故事梗概只有一张纸。

这个故事的写作背景是，有一年我曾住在一个助手家里，他爷爷是一位92岁的老先生，爱喝酷儿，爱吃肯德基，我一直忘不了。老年人是一个弱势群体，他们的生活方式和生活内容没有过多的选择，更多的是在等待时间的无情宣判。我觉得这个太有意思了，这个种子一直埋在我的脑子里，没有开发出来，因为老年人题材不太符合商业片的因素。

> 我可以将收益全部给电影公司，但我要版权。有了版权你就可以控制这个片子最终的走向

**经济观察报:**不符合商业电影的要求?

**刘浩:**对，没有商业元素，但是我觉得商业电影不一定是美女加枪炮。2006年，正好碰上釜山电影节来选片，我就把《老那》这一页纸的故事梗概拿过去了。后来突然有一天，我接到成都的一个记者的电话，告诉我得奖了。所以，就凭这一页纸，我拿到了1万美元的奖金，是釜山亚洲电影基金提供的。其实连成形的剧本都没有，但是随后，釜山亚洲电影基金又将它推荐给圣丹斯电影节。到现在，我已经是圣丹斯电影节中国区的剧本推荐人了。

**经济观察报:**那之后你用了多长时间来完善这个剧本?

**刘浩:**9天，我写剧本很快。我们拿到釜山的1万美元之后，建立了一个有关“老那”的网站，并把剧本翻译成英文、法文，然后送到美国圣丹斯电影节。每年有很多剧本从全球各地被圣丹斯选中参赛，最后只有10个左右能获奖。随后，我们开始申请美国全球电影剧本发展基金，又赢得了1万美元，从此就停不下来了，从瑞士电影节又获得了5万瑞士法郎。

其实，任何事情都有个圈子。釜山、鹿特丹、圣丹斯这些电影节，你在一个电影节上获奖，就自然会有人不断地找你要剧本。

**经济观察报:**你决定做《老那》这部电影的时候，预计的投资规模是多少?

**刘浩:**最开始做的预算是2000万左右。

**经济观察报:**那个时候你有没有想请明星大腕来演?

**刘浩:**肯定有，2008年有一个经纪公司提议说，你这个剧本为什么不找明星，那时候，电影市场还没有像今天这么火。后来一个大腕口头答应了，电影公司的资金冲着他都来找我了，但等了一年，他由于档期的原因，不能演了。

**经济观察报:**这一年你干什么了?

**刘浩:**就是弄剧本，我什么事都没干，写了两个电视剧剧本，就是那种给人当“枪手”的活儿，赚的钱后来也都投在《老那》这部电影里了。8个月之后，我要落实给演员的定金，就开始找各个电影公司谈，最后找到了香港泰吉影业公司，他们愿意出钱，我很感激这家公司，他们答应得很爽快。

**经济观察报:**你为什么不找二线明星?

**刘浩:**我希望一件事要么不做，要做就一定做最好，要不然就像夹生饭一样。

**经济观察报:**很完美主义?

**刘浩:**我怕糟蹋了剧本，当时有公司愿意投200万，但它要全部版权，我说只能给你收益权。我为什么不把版权给它，因为这就像生孩子一样，孩子谁都会生，但你要做好准备好好带他，一带就是18年。电影拍出来之后，如何做营销、走全球发行网络，这些并不是所有的电影公司都在行。我可以将收益全部给电影公司，但我要版权。有了版权你就可以控制这个片子最终的走向，比如说片子是否在北大放，只有我可以决定。

**经济观察报:**你所顾虑的就只是这个?

**刘浩:**就是这个。很多制片公司，对你的电影可能只能维持三分钟热度，拍完了也就完了。

**经济观察报:**你是说它们不会帮你拿去国际参展是吗?

**刘浩:**不会。这个圈子里的很多人并不那么专业。

**经济观察报:**这意味着你最关心的是电影的影响力，而不是是否会赚钱?

**刘浩:**我还是希望两者兼而有之。我曾拍过一部电影，美国林肯中心要买这个片子，出2万美元，但是片方觉得怎么就值这么点钱，他们不愿意卖。其实林肯中心是一个学术机构，它能要你的片子已经是莫大的荣誉了。而这件事，我因为没有版权，所以决定不了。这是一个刻骨铭心的记忆。

**经济观察报:**这样的话，你最终还是要成立自己的电影公司?

**刘浩:**就是这样的，这是独立电影人的必然之路。

**经济观察报:**就像美国的狮门影业一样，是全球独立电影公司的典范。

**刘浩:**对，《老那》最终走的还是独立制片的道路。尽管我在香港有一个搭档，但是实际上整个片子从头到尾，如何筹措资金、如何花钱等等，我通盘都要考虑。因为这个剧本在国际上真的很吃香，我想就自己干吧，自筹资金。

**经济观察报:**片子拍完之后呢?

**刘浩:**拍完之后，各大电影节选片人都到过我那个机房，威尼斯、西班牙、东京，釜山电影节等等，这些人都是我在各大电影节上认识的。

**经济观察报:**在电影节上，主要是和世界各地的发行商谈吗?

**刘浩:**发行商、制片商，包括同行。在西班牙电影节上，我们做的是首映，整个电影宫总共1300个座位，反响不错。在釜山电影节，会后也有几个人追过来问，像这种片子就需要慢火炖。

现在我们正在谈一家台湾的发行商，他愿意代理我们在全世界的发行，不过细节还要仔细谈。我想等各大电影节都走了一圈之后，再去谈这个问题。德国的发行权我们也在谈，价码一般都是5万欧元。这是一个基价，不会低于这个基价，运气好的话，像有的片子在日本可以卖到10万欧元，当然着没有几个人运气有这么好。《陈默与美婷》参加了30多个电影节，《好大一对羊》则参加了27个，拿了6个奖。

**经济观察报:**如果在电影节上获奖的话，对这种谈判就会更有利对吗?

**刘浩:**也不是完全这样，有的片子拿过很多奖但是也没卖掉。我觉得片子的观众缘很重要，这是我的一个很重要的感悟。实际上，一部电影的发行周期是在一年到一年半，而且跑电影节也是需要花时间的。



刘浩






编辑:杨婷婷 E-mail:yangtingting@eeo.com.cn 美编:刘敏 2011.1.10



如果不是身在中国,很难想象“Lafite”这个名称附着了这么多本意之外的内容

# 拉菲,想说爱你真的好难

施健子/文

英国品酒大师杰西丝·罗宾逊是个猎奇者，对于中国这个新兴经济体和消费人群，她拥有强烈的好奇心。除了品酒师特有的舌头之外,她的眼睛也很敏锐,在上海匆匆停留后,她就总结出了中国成功人士的行为范式:在昂贵的西餐厅里高谈阔论,当然,手里一定要举着 1982 年份的拉菲(Chteau Lafite Rothschild)。

如果说这样的生活是很多人的梦，那么，现在应该是梦碎的时候了:“不要说 1982 年的拉菲了,中国目前市场上的拉菲、小拉菲(Carruades de Lafite)有 90%都是假的。”法国葡萄酒网的刘艺说。

有新闻为依据。近日,中央电视台的焦点访谈里,曝光了全国最大的假红酒产地——河北昌黎,除了拉菲,那儿还出产长城。所有的假酒成本均不到 5 元,酒精加色素加水,甚至不用一滴葡萄汁,灌装之后再以动辄几千上万的高价销往全国各地——这就能解释为什么一个拉菲的空瓶都能卖出上千元了。

## 失衡的供求

名牌红酒造假在业内早已是一个公开秘密,10 年前在青岛就开始出现了。而现在,不光是昌黎,烟台、深圳都有这样的制假窝点存在,市场上卖得好的名酒他们都造。“早前的假酒还能通过条形码鉴别，当时造假者比较业余。现在想要买到真酒,只能依靠可信任的渠道了。”刘艺说,酒庄方面对于中国市场的造假有所耳闻,一直以来也试图在包装上设置些玄机,比如微调某些年份酒的包装颜色,但效果并不好,“一旦一个中国人拿到了一瓶真酒,就会出现一批假酒。”

物以稀为贵。就算在波尔多,拉菲酒庄也算不上规模很大的酒庄,其中的葡萄园占地仅 103 公顷,平均每年产酒大约 20 万瓶左右，除了酒庄长期合作的全球各个王室的定单之外,还有很大一部分,在葡萄酒装瓶前,就被蜂拥而来的投资客以购买期酒的方式提前瓜分了。

在亚洲(特别是中国)狂热的消费群体出现之前,拉菲以及其他著名列级酒庄的酒在欧美市场是一个相对平衡的供求状态,但供应量毕竟有限,中国人的需求逐年成倍的放大,必然会破坏供求平衡。多出来的这部分需求漏洞是假酒存在的原因,也是全世界范围内真拉菲身价暴涨的根源。中法庄园总酿酒师李德美举了个例子,“在波尔多,2008 年份的拉菲,居然卖到 1700 多欧元。这在历史上是没有过的。”

即使是行家,对于拉菲在国内的售价,李德美也表示说不好。行情最好的 82 年正牌拉菲，目前售价在 4 万元至 6 万元不等,中间价差在于渠道,如果是背酒族，从酒价相对合理香港或欧洲淘到一两瓶。但如果中间转了两三手才弄到的酒,这瓶酒的价格就很难定义了。不过现在,背酒族途径已经断了,因为似乎全世界的拉菲,一夜之间都到了中国。

相对于农产品或生活消费品,李德美更愿意将拉菲定义为投资品。“拉菲的兴起几乎与中国经济起飞的曲线一致,大概是 2006 年开始,投资客介入红酒业中。其实拉菲热与中国楼市在热根本上没有区别,都是由某种投资行为所引发的。”

## 有“Lafite”就是好酒?

对于中国人来说,拉菲是世界上最顶级的葡萄酒,而不是“最好”之一。

事实上,在任何一个领域,为所有消费者所熟知的品牌就那么几个,这是市场规律。如同服饰品牌,中国人脱口而出的无非 LV、GUCCI 等,而到了葡萄酒领域,许多人想半天就只能想起一个拉菲。

在去年 10 月底的苏富比秋拍上，举行了“拉菲窖藏”专场。这是拉菲第一次直接委托拍卖公司拍卖其酒窖藏品。近 2000 件拍品拍卖的估价为 1500 万港元左右，中国买家踊跃竞价，最后拍出了 5000 多万港币的总价。

中国人的拉菲情结在大大小小的各路宴会上每天上演，最常见的桥段是:如果没有拉菲,就会问有没有“小拉菲”? 也即拉菲副牌,小拉菲酒标酷似正牌,还带个“Lafite”。如果连“小拉菲”也没有,店员就会试探地问,要不来一瓶“拉菲传奇波亚克”(Légende R Pauillac)、“拉菲传说梅多克”(Saga R Medoc)听名字似乎比“小拉菲”还要厉害。不太懂酒的人此时会犹豫,店员看出来了,马上指着酒标上那个好像还发着光的图案说:你看这不是罗斯柴尔德男爵家族的五簇箭头嘛? 上面标有“Lafite”的……

如果不是身在中国，很难想象“Lafite”这个名称附着了这么多本意之外的内容。对这个品牌的“超级待遇”使得比拉菲差了很多的副牌酒,竟比一些紧邻拉菲的真正好的二级酒庄卖出更高的价格。因为每个酒庄的正牌酒对于原料或窖藏都有着很多严格限制,所谓副牌酒，实际上是酒庄创收的自留地,指用达不到正牌酒生产标准的葡萄所酿出的酒,或者酿制后检验达不到规格的酒,小拉菲的原料用的就是树龄不到 20 年的葡萄。

拉菲旗下还有一系列的葡萄酒,譬如此前提到的拉菲传奇等,是酒庄在法国、南非等产区收购的酒庄,在出品上允许标注“五支箭”。其中不乏次品,也就人民币 100 多块钱的价值，趁着这股东风多赚了几十倍，被香港人称为“乞丐拉菲”。除了自灌贴牌的假拉菲,拉菲现在在中国的处境有点像十几年前的华伦天奴。看看各种“拉斐尔”、“拉菲儿”在二、三级市场的活跃,也真有许多不懂行的,图个虚荣,自以为喝上了好酒。

> 这么多有钱人真的喝不出真假? 每年大约有 40 万箱假酒流入市场,中国懂红酒的人还是少,技术稍微高超点的造假者,蒙过这群人的味蕾不是什么难事

## 中国人为什么爱拉菲

另一个问题是,中国人为什么那么爱拉菲? 究竟是拉菲的品牌价值被高估了,还是其他名庄酒在中国仍得不到正确估计?

有人解释，因为在 1855 波尔多列级酒庄的一级酒庄里,除拉菲外,奥比安酒庄(Chateau Haut–Brion)、拉图酒庄(Chateau Latour)、木桐酒庄(Chateau Mouton Rothschild)、玛歌酒庄(Chateau Margaux)在法语发音中都带有小舌音,一般中国人还真发不出来,拉菲不存在这种问题,不懂法文的大款们在向朋友们炫耀时,可以没有顾虑。

李德美并不认同这种类似开玩笑的猜测,他觉得真正的原因在于拉菲背后的罗斯柴尔德家族。2009 年,《货币战争》一书卖得很好,高居金融类题材的前几位,这本书主要描绘的对象就是罗斯柴尔德家族,拉菲酒庄的持有者。

据书中观点,罗斯柴尔德家族才是真正的世界首富。即便书中说的没错,但那也是罗斯柴尔德家族在 19 世纪最鼎盛时的情景,现在,这个家族势力大大削弱,主要的金融业务集中在资产管理和并购重组上，在香港设有办公室。据说前几年在全球从事此类业务的公司的排行榜上排在第 13 位。不论如何,目前的罗斯柴尔德家族仍然可以称得上全世界最富有的家族之一。

“金融界的人士是他们能直接影响到的一群人,社会精英的认可在某种程度上就是拉菲地位的保障，别的酒庄无法与之竞争。在欧洲在中国都是如此。早在十几年前,罗斯柴尔德家族就与中国的金融界有过接触,将自家的酒介绍过来顺理成章,拉菲是中国文化上最外向的一群人最早喝到的好酒,这种自上而下的影响力,在中国更容易持续和放大。这也是拉菲在中国如此受欢迎的原因。”李德美说。

拉菲和所有奢侈品没有区别,它们已经跳脱原本属性,在中国特有氛围的浸淫下，有了完全不一样的社会功能。比如,可以成为在饭局上快速判断一个人经济状况的有效方式。挥金如土的致辞:“今晚,让我们喝拉菲就像喝啤酒一样！”次一点的,“整两瓶拉菲”,最不济的会拿着酒单一直在踌躇,看着价格后面的数个零心跳加速。

## 太有钱的红酒观

刘艺一般不给客户推荐拉菲,但总有很多直接点名要买拉菲的人。有一个人从她那买了两瓶拉菲,喝了之后问刘艺说,怎么和之前喝的口感不一样? 刘艺回答,“那是因为你没喝过真的。”

这么多有钱人真的喝不出真假? 每年大约有 40 万箱假酒流入市场，中国懂红酒的人还是少,技术稍微高超点的造假者，蒙过这群人的味蕾不是什么难事。而且购买者和品尝者的微妙心理，导致了假名酒这件事儿不太容易在台面上暴露。高价面前,一般来说,大家不敢发表自己的观点，持否定态度的怕被人耻笑不识货，即使真正买到了假酒，为了防止别人说自己土大款、冤大头,亦不会主动承认。

微博上有专业人士给出了鉴别真假拉菲的方法,不过,防伪技术只针对近年份的拉菲,稍早年份的没有,因为当时中国人还不认识拉菲。

伪造技术向来是魔高一丈,最好的方法是学会品尝或者不再迷信,无论如何,都需要时间和过程。在李德美看来,全社会疯狂追求一种生活方式,在美国会有,但在欧洲绝不可能发生。欧洲人对于文化、生活和消费的态度都非常独立，那是一个相对已经固态的社会,很难有真正形成全社会效应的东西。如果有人一定要烧钱喝拉菲,周围的人只会觉得你是个暴发户。

“至少我身边的朋友现在都是这样了,在他们看来,喝拉菲就是一件特傻的事儿,不懂酒的人才只认拉菲呢。”刘艺说。她给一些成功人士上红酒鉴赏课,让他们从 100 多块钱的基础红酒喝起,喝酒是一件特别个人化的事，从小学一步步走到大学，这样的积累才能真正找到适合自己的酒。

拉菲就像是红酒中的茅台,几十年来永远是假多于真，依然年年涨价,依然供不应求。谁都没法断定这个时期还要持续多久,要知道,中国是世界上变化最快的国家,包括口味。20 年前喝干邑是最好的享受，拉菲是今天的宠儿,谁知道将来还会流行什么? 当文化被社会审美物化,这或许是若干年后我们回头看时唯一相同的疯狂的理由。

链接

## 法国好酒有的是

我们不必将目光局限在拉菲上,其实法国还有相当与拉菲同级别的酒,但风格大相径庭,有机会可以品尝,并投资获利。

### 拉菲酒庄 Chateau Lafite –Rothschild

））拉菲酒庄被认为是五大酒庄中最典雅的,其历史悠久,18 世纪,已为伦敦的酒商们所推崇,并成为法国国王路易十五的宫廷御酒。拉菲酒庄以红葡萄酒为主，正牌酒为 Chateau Lafite Rothchild，副牌酒为 Carruades de Lafite。

### 拉图酒庄 Chateau Latour

拉图酒庄是法国的国宝级酒庄,风格在波尔多五大名庄中最为刚劲浑厚。酒庄所产的正牌酒 Grand Vin,副牌酒拉图堡 Les Forts de Latour 以及三级酒波亚克村 Pauillac 被称为拉图酒庄的“一门三杰”。

### 奥比安酒庄 Chateau Haut–Brion

奥比安是波尔多五大名庄中面积最小,产量最低的。白葡萄酒全年仅 6000–8000 瓶,被外界称为波尔多干白之王。副牌酒 Bahans Haut–Brion (2007 年起改为 Le Clarence de Haut–Brion) 也是备受葡萄酒爱好者青睐的佳酿。

### 玛歌酒庄 Chateau Margaux

玛歌酒庄已有数百年历史,正牌酒为 Chateau Margaux,副牌酒为 Pavillion Rouge。玛歌酒庄是五大名庄中比较恪守传统的酒庄，不仅保持手工操作,而且仍然使用橡木发酵罐。

### 木桐酒庄 Chateau Mouton–Rothschild

木桐酒庄最大的特色是从 1945 年起每年在酒标的上部用一幅艺术家的绘画作品作为标签的装饰。这成为木桐的标志之一,也是木桐精明营销手腕的一个代表。木桐的酒具有典型的赤霞珠特征,是世界顶级收藏酒之一。

### 伊甘酒庄 Chateau d’Yquem

伊甘酒庄是波尔多五大名庄之外唯一的顶级葡萄酒，其创举是用贵族霉侵蚀过的葡萄酿酒，所产的贵腐甜酒堪称世界第一,价格昂贵,经常超过波尔多五大,其拍卖价更是惊人。

### 柏图斯酒庄 Petrus

柏图斯庄园位列波尔产区八大名庄之首,是目前波尔多质量最好、价格最贵的酒王之王。极少的产量、天赋的自然条件和极端苛刻的品质追求，使 Petrus 被公认为梅乐(Merlot)红葡萄酒中最好的产品。


四夜奇谭之指甲刀人魔剧照　　本报资料室

# 定制剧：让你乐意看广告

杨婷婷 / 文

植入广告正变得不那么容易讨巧了。在《非诚勿扰 2》里，过多的品牌植入再一次喧宾夺主。另一部正在热播的电视剧《金婚风雨情》里后半段，几乎随处可见的品牌 LOGO 打碎了前半段带动的收视热情，非议随着广告的增加几何级翻倍。

当植入式广告对于品牌来说越来越容易陷入被动之时，品牌同时也正在寻找更积极和更高阶段的营销策略，具有商业上的排他性定制剧在 2010 年算得上是风光无限。

### 为什么要拍定制剧？

我们姑且为商业定制剧下一个简单的定义：在商业品牌主导力量的控制下所生产出的电影或电视剧。

王一飞从事协助品牌内容营销工作已经将近 6 年，他目前掌管着一家专门进行此类操作的传媒公司，刚刚上映的《非诚勿扰 2》里朵唯手机的植入正是他们的运作成果。在他的印象里，过去的几年间希望能够定制商业剧的品牌一直不断，但直到 2010 年，商业定制剧才开始在国内集中爆发。

> 同样的一块钱，做娱乐产品和广告的效果截然不同，前者能产生的附加值更为诱人

半个世纪前奥黛丽·赫本的经典之作《蒂凡尼的早餐》已经可以看作是商业定制电影的雏形，动画片《大力水手》是其中的菠菜罐头一手操刀，近几年最成功的系列电影《变形金刚》同样是孩之宝玩具公司的“高级”定制电影。

在中国，网络视频平台的快速发展被认为是推动商业定制剧蓬勃的关键力量，这是因为传统的银幕电影除去因为制作周期长，还要面对中国极为复杂的发行链条，投资和风险都极高。而中国网民在过去的时间也已经培养出了在网络上观看电视剧的收视习惯，当解除了拍出来可能会直接流产，无法面世无播出平台的尴尬之后，品牌们就兴冲冲地开始想在这片田里做各种实验。

另一个促使定制电视剧大行其道的是电视台自制剧空间的扩展，湖南、江苏、浙江这些资金雄厚的电视台都开始了自制电视剧之路。应商业品牌之邀定制电视剧，只要内容基本过关，定制剧就可以直接通过电视面对上亿的观众。

这种方式显然要比在电视剧中间直接投放硬广划算得多，至少在你看电视的那一晚上，不管喜不喜欢，都没得选。

资金雄厚的大企业们在这里看到的是巨大的营销价值，在三星移动通信部高级经理白晔看来，同样的一块钱，用于投入娱乐产品和直接广告的效果截然不同，前者能产生的附加值更为诱人，能让资金利用效率更高。这也是为什么三星最终选择投资并和彭浩翔合作出品了网络电影系列，《4 夜奇谭》。

相较于传统植入，定制剧的最大优势在于它能够掌控剧本的生产过程，使品牌内涵和剧情实现最大程度的契合。当其中最大的商业瓶颈渠道问题被打破之后，品牌们的机会来了。用王一飞的话说：“现在的传播渠道已经越来越多，定制就越来越成为可能，院线上不了可以在网络上播，网络不买，可以付费播，总有机会传播出去，让人看到。”

### 定制剧怎么才算合格？

定制剧的性质很容易被模糊，它的身份始终在文化产品和广告间摇摆。一部好的定制剧应当是能够将这二者性质结合在一起，换言之，这也是定制过程的一大风险，必须寻找到与品牌 DNA 风格相对应的故事剧本、对品牌风格有所了解的导演。

相比起电视上短暂数十秒的广告，定制剧都称得上是一部企业超长宣传片。要在这部宣传片中达成什么样的效果，则取决于自身企业文化。定制剧理应是质量高于日常广告的广告片。

但目前的成功案例并不多。

在宝洁定制的电视剧《丝丝心动》中，女主角随时都要强调品牌名称，很多时候和内容毫无半点关系。这和宝洁历来的强势文化几乎息息相关，品牌在定制剧里大面积生硬地出现，实在很容易激起消费者反感。

另一部被网民火热追捧的《老男孩》，内容制作精良，但依然不能称之为一个成功的商业定制剧。有多少人知道这其实是雪佛兰克鲁兹掏钱的一系列商业定制电影中的一部？

在进行商业定制前，品牌们或许应该慎重考虑，到底要通过这样的定制电影推出产品还是推出品牌自身。不过无论最终目的为何，产品都是最好的传递理念的载体。


四夜奇谭之谎言大作战剧照　　本报资料室



联合利华定制剧《丝丝心动》　　本报资料室

三星和新浪联合出品的网络电影“4 夜奇谭”在不到两个月的时间内，获得了超过 2 亿的点击量，作为三星娱乐营销策略的一部分，“4 夜奇谭” 获得了超出预期的成功，并在业界获得了良好的口碑。

香港导演彭浩翔作为 4 部网络电影的监制，不遗余力地在自己微博上进行吆喝。白晔告诉记者，在这几部电影的整个拍摄过程中，三星几乎没给彭浩翔任何创作上的包袱，“我们只有几点要求，不能硬把三星的东西塞进去，三星产品出现的地方，必须是故事情节的关键点，必须对推动故事情节发展有帮助。不过我们毕竟是商人，也要寻求商业回报。我们宣传的逻辑顺序是，要先让我们投资的娱乐产品红起来，再推动我们的三星产品被观众接受。”

“拍得好就是好，拍得不好就很容易为他人做嫁衣。”王一飞这么总结。

链接

## 近年部分定制电影

**宝马 The Hire 系列网络电影**

这是北美的宝马几年前集齐包括李安、王家卫、大卫芬奇等八位世界级导演拍摄的八部网络电影，职业司机一职均由英国男星克里夫·欧文扮演。这八部短片被誉为广告史上的经典之作，据说宝马中国在明年也会和国内著名电影公司合作，推出类似电影。

这一系列电影每部时长不超过 10 分钟，但每个小电影都精巧构思了一个完整的小故事，或悲伤、或惊险、或刺激，宝马车在每部电影里都是关键的道具，并且展示了宝马车良好的性能，它甚至可以对抗子弹。这不是惯常的品牌赞助导演行为，而是宝马占据主动地位完成了一次绝对成功的宣传战。

**孩之宝《变形金刚》**

你可能不知道孩之宝公司，但你不会没看过《变形金刚》，你至少看过动画片或电影之一。但几乎没人反感这样的定制电影，首先动画的形象本来就更易于被观众所接受，其次这部电影集特效、强大价值观于一身，让人彻头彻尾地把它看作是一个惯常的好莱坞大片。但事实上，《变形金刚》上映之后，孩之宝公司的变形金刚玩具销量可是一路狂升，商业找对了路，钱就好赚多了。

**中国移动 《命运呼叫转移》**

几年前葛优这部片子上映的时候，被大家骂植入广告太明显，而且很低级。事实上这部电影本来也不是电影+植入广告的搭载模式，这是中国移动为自己定制的一部电影，只不过由于经验不丰富，或者太想突出自家产品，就犯了和《丝丝心动》一样的毛病。大家生气的结是“凭什么我花了几十块的电影票钱，竟然要去看一个将近两小时的广告片？”

**万宝龙 《以爱为铭》**

这部 15 分钟的微电影在发布会现场一放完，就被人们评头论足起来。为了推出一款新表，万宝龙特地定制了这部电影，与其说这是一部电影，不如说这是一部精致的广告杂志。电影里所有的镜头、情节几乎都在为万宝龙服务，你会忘了演员的表演，看这种电影的时候，你心里只有一个念头，万宝龙的表到底会在什么的情况下秀出来？

# 成长的观众

阿怪 / 文

国家大剧院前不久向媒体公布三周年总结，总的来说还是那句耳熟能详的：平稳发展。

过去三年，大剧院的演出基本上占据了北京经典艺术演出市场上绝大部分，票房收入达到了 9.1 亿。几乎世界上著名的院团都曾经站上大剧院的舞台。而民众也从最初怀抱参观大剧院的心情，越来越平和的只把那儿当成享受艺术的场所。


国家大剧院周末音乐会　　甘源 / 摄

每次世界著名的舞团、乐团来中国演出，人们问起他们的感受，这些艺术家们总会谈到这里的设施和这里友好的人们。对于更高价码的演出酬劳他们从来不提，他们委婉的评价这里的观众年轻充满热情，从不会像《华尔街日报》这样的媒体一样，直接点名这里观众缺乏对古典音乐的尊重。

其实关于中国的古典音乐观众问题，从中媒到外媒已经批评过太多次。批评止步不前，观众却在悄悄地缓慢进步。至少，他们已经学会在乐团演奏间隙不鼓掌，尽管可能还不知道为什么不能鼓掌，但至少已经在学习了；更多的人也已经学着着更正式的衣服看演出，而不是放眼望去满场都是牛仔裤与球鞋；在演出间隙打闪光灯拍照的人也越来越少了。

这一方面来自于意识的觉醒，一方面来自于各个剧院剧场的不断教育。过去几年间，许多剧场已经超出了一个单纯演出场所的行为，更像一个教育机构，不断地去教育观众、培养观众，只有这样，才不至于让剧场在结束时艺术家面对快速准备离场观众的尴尬场景。

一所好的剧院，舞台上和舞台应当是融通的。一场好的演出，演出结束后空间仍在扩展，像品红酒一样，口有余香。为了让演出更有质量而不仅仅是哪个院团在这里演出过的肤浅成绩，各个演出机构只有不断地办讲座和交流活动，吸引那些对古典音乐、歌剧感兴趣的人。

国家大剧院的做法是举办周末音乐会，要看这样一场音乐会最低的票价只要 10 块钱，最高是 40 块钱。与这种低廉票价不相匹配的是国内一线团体的演出阵容，包括北交、中央芭蕾舞团、中央歌剧院还有大剧院的管弦乐团和合唱团，指挥则是张国勇、俞峰、张艺这些国内比较知名的指挥。大剧院希望即使是公益活动，也不要降低演出的质量。

周末音乐会的好处在于，它不同于商演的形式，因而的每场音乐会都带有讲解性质。观众听一场音乐会，将会知道这首曲子的创作背景，还会知道他听到的曲子的音乐形式是以什么样的方式在发展。对于熟悉古典音乐的人来说，这是一个以超低便宜票价听好演出的机会，而对于不熟悉又感兴趣的人来说，这几乎可以看作是一个免费的课堂。

而北京国际音乐节的超低票价同样是为了让更多的人可以走进剧场，北京国际音乐节由于有众多国际知名企业赞助，一场古典音乐会的最低票价仅仅 50 元。大大降低了高票价带来的门槛。

不过，我们的观众比起欧美发达国家来，仍然年轻，不仅是受众群年轻，更在于，西洋音乐在中国的历史相较于发源地也是年轻。成长是这个群体不可避免的关键词，其实好多东西，看得多了，懂得也就多了。

# 去达喀尔，300 万还不够

崔洪 / 文

第 33 届达喀尔拉力赛 1 月 2 日举行首日正式比赛，参赛的中国车手发挥平淡，但这不妨碍有越来越多的中国人加入这项赛事，其中除了像卢宁军这样的专业车手之外，还吸引了不少业余车手。比如自贡物流公司老板李阳自费 350 万元人民币参加今年的达喀尔拉力赛卡车组比赛，福建人郭洪志自费 300 万元参加汽车组比赛。其实，如果你愿意花上 300 多万元，并且满足报名要求，你也可以去达喀尔拉力赛上跑上一圈。当然，这个钱也只能是“到此一游”而已。

作为世界最著名的汽车拉力赛，达喀尔的报名程序看上去并不复杂。因为谁都可以报名参加，不论是专业还是业余车手，都有机会参加。

拥有国际汽联颁发的 C 级驾驶执照；有一台符合组委会要求的赛车；通过体检；交上一笔报名费；联系到赞助商，就可以去参加了。这是参加达喀尔的最基本要求。但如果细化来看，要想真正参加比赛，则比想象的困难得多。首先的问题并不仅仅是钱，而是取得参赛资格。

报名选手要有国际汽联的 C 照。按照常理需要有两到三年国家级大型赛事经验，才可以申请国际汽联 C 照。而且还必须有中汽联的推荐函，这样才会比较保险。

国际 C 级驾照，国内比赛经验，中汽联的推荐函，这对于不少中国车手来说都不是问题，但是为什么自费参赛的人寥寥无几？因为参加这项比赛需要钱，如果不追求名次只想完赛，参加汽车组大约需要至少 300 万元人民币。如果是参加摩托车组的比赛，价格要低一些，大约在 70 万到 100 万左右。

达喀尔的报名费用在 1 万多欧元，卡车组的报名费超过 2 万欧元。然后还必须得有一辆达到达喀尔比赛要求的车。这车显然不能太差，至少要价值 60 万以上的量产车，然后进行改装，初步估计在不追求名次的情况下，光在车上的花费需要 100 万。另外还需要找一支后援队，在比赛中提供各种服务。后援队的人员进场，也需要缴纳每人 8000 多欧元的报名费。当然还有签证、交通、住宿、保险、汽油、通讯等各种费用。

为帮助车手完成达喀尔的梦想，还有人做起了专门的生意，提



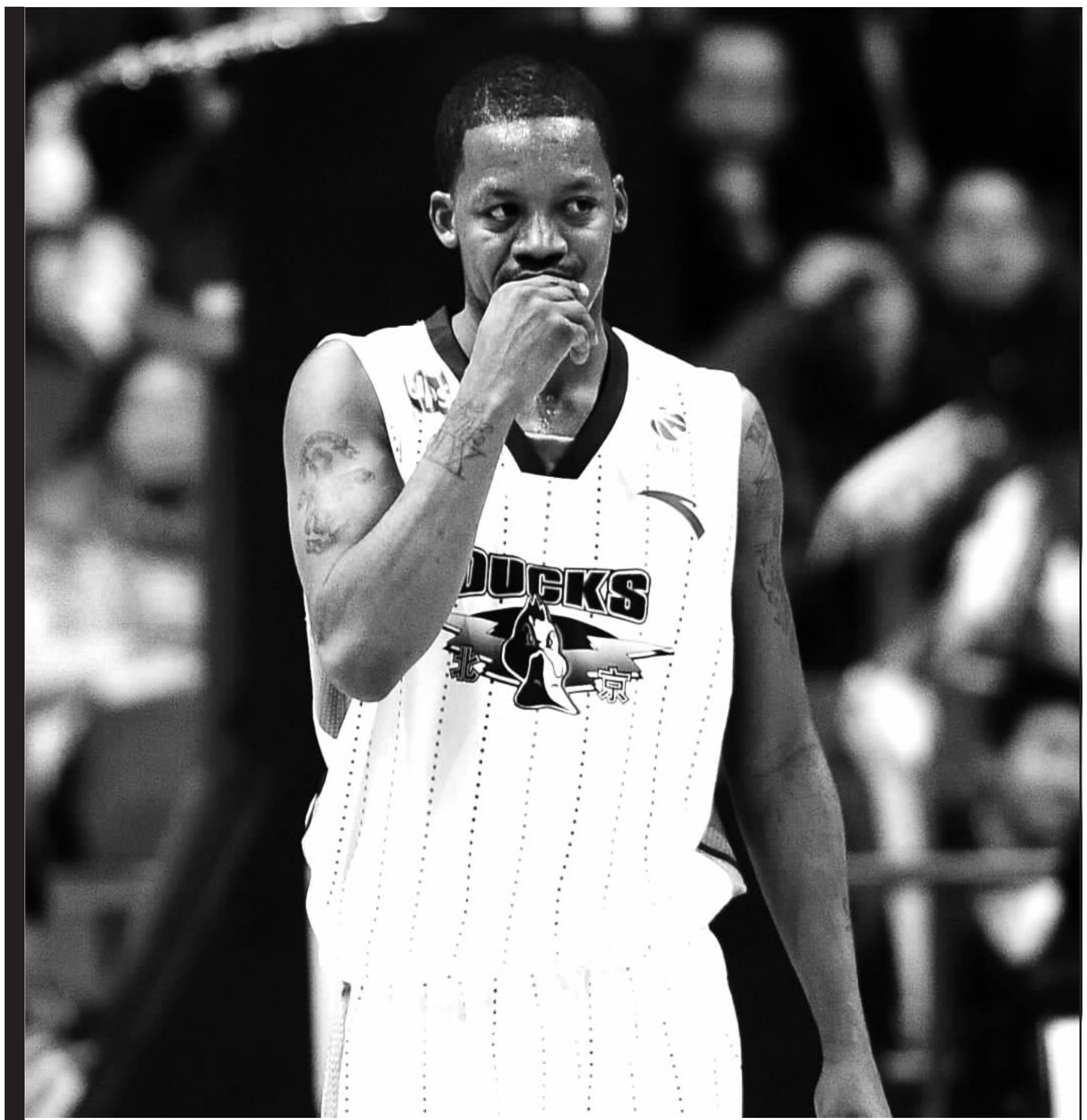
李阳的赛车

供租车、寻找领航员、后勤等一系列服务。比如法国的 NJ 汽车运动俱乐部，从 1985 年开始为达喀尔赛车做改装服务，2007 年为 10 个参赛车队进行了改装和补给服务。

今年参加卡车组比赛的自贡老板李阳，就是自费加入的一支法国车队。该车队提供给李阳赛车及其相关改装、后勤等一系列服务，算上其他费用总价是 350 万人民币。福建人郭宏志用的是自己的赛车，但是也联系到了一个来自德国的后援队。这个后援队有 30 多人，可以为车手提供救援、维修、翻译等服务。

300 多万可以去跑一次达喀尔，但这样的价格仅仅可以确保完赛。如果是要想取得好名次，仅仅 300 万元显然不够。大众车队是前两年的达喀尔冠军，他们每年用在每辆车的改装费用，起码在 1200 万以上。除了改装赛车，还得寻找有经验的导航员，组建自己的后勤保障队伍，这些开销都不是小数目。

就拿成绩平平的中国车队为例。在中国车手最近几年的出征中，绝大多数车手选择了国产车改装后出征，这样费用比进口车低了不少。在 2006 年，帕拉丁车队用自己的赛车参赛，参赛费用达到 3000 万元。据多次参加达喀尔的著名车手卢宁军介绍，像他这样的团队，每年参加达喀尔的开支，算上改装费用最少也有 1000 万元以上。



在这块并不绚丽的舞台上，弗朗西斯们也感到了压力重重

IC/ 供图

# CBA 的非技术困扰

朱冲 / 文

听说弗朗西斯来了，在北京朝阳门工作的黄凯特地驱车两小时赶去看他。身为一高尔夫品牌的北方区销售总监，黄凯很喜欢篮球，却很少看国内比赛。因为缺少明星、水平不高。

## 大牌来了

弗朗西斯的到来，令黄凯很高兴，他终于可以在家门口看到大牌明星了。

弗朗西斯来的那天，北京气温低至零下 10 摄氏度，但清晨 5 点的首都机场聚集了数十位来自全国各地的记者。他们都在恭迎这位在姚明加盟 NBA 火箭队时，球队的当然老大、1999 年 NBA 榜眼秀、曾拿着 1500 万美元年薪的前 NBA 巨星的到来。

而在上赛季，“独狼”马布里已经先于弗朗西斯在 CBA 效力了。弗朗西斯也凭借曾经三次入选 NBA 全明星首发阵容，领先马布里的一次，而成为 CBA 历史上引进的最大牌外援。

新赛季的 CBA 联赛吸引了多达 17 名拥有 NBA 背景的外援。姚明的中方经纪人陆浩所有的众辉公司工作人员刘伟说了这么一句话：“现在你推荐的外援要没有 NBA 背景，你都不好意思开口。”这其中有弗朗西斯、马布里、里基·戴维斯、扣篮王弗雷德·琼斯等 NBA 大牌，甚至“大鲨鱼”奥尼尔和艾弗森也险些出现在 CBA 赛场——一个更猛的料说：两个多月前，曾经有经纪人向三支名声最佳的 CBA 球队推荐一单“超级打包”：“大鲨鱼”奥尼尔+艾弗森，总价 500 万美元，如果拿了冠军，再加 100 万，豪言“保证夺冠”。

但这一 CBA 历史上毫无疑问的超级大单，无一例外遭到了球队老板和经理人的拒绝，理由都一样：“即使有钱，我们也不会把这么多预算花在外援身上。他们打一个赛季走了，我们怎么办？这并不是建立一个健康成长的俱乐部的运营之道。”就在被 CBA 拒绝后的第二天，迅速传来了奥尼尔与凯尔特人签约的消息。

弗朗西斯的表现也令穿越了大半个北京城的黄凯失望，弗朗西斯仅在最后的垃圾时间上场，而且明显发胖的他，表现平平，一分未得。随后，仅仅在北京待了短短的 13 天，弗朗西斯就被北京首钢队裁了，留下了出战 4 次，场均上场 3 分钟，得 0.5 分和 0.7 个篮板球的数据。

就在弗朗西斯打道回府没几天，另一位曾经的 NBA 大牌里基·戴维斯也被江苏队裁了。两队的理由一致：他们需要的不是名气，而是能对球队有帮助的外援。黄凯说，CBA 水平提高了。

以往连美国三流球员都不愿到中国打球，经常出现中途逃跑的新闻，现如今到 CBA 打球的前 NBA 球员不断增多，甚至连曾经的超级大牌都愿意“屈尊”前往，证明了 CBA 影响力的不断扩大，而且，CBA 的引援工作也变得越来越理性。

在这 17 名有 NBA 背景的美国外援中，月薪超过 8 万美元的凤毛麟角。而在以往，CBA 赛场跟其他某些领域一样，被称为“钱多人傻速来”。在那个时代，CBA 在国际上尚无名声，很少有拥有 NBA 背景的球员愿意来中国打球，哪个经纪人能拉来一个曾在 NBA 打过的球员，简直趋之若鹜，各队纷纷抢夺，随之引起各种不正当竞争。一名美国外援每月 6 万美元工资，其中有 4.5 万进了经纪人的腰包，外援自己的要价其实才 1.5 万。

> 有了大牌，有了高水平比赛后，怎样才能吸引人群观看，变成了一个非技术话题

在理性引援方面，上赛季的上海，给所有球队做出了标杆的作用。靠着三名外援的杰出表现，上海一举打进四强，但谁能想到，小卢卡斯、阿巴斯、塞勒三人每月工资总额相加不到 10 万美元，其中阿巴斯的价码是每月 2 万美元。当然，不是每支球队都拥有姚之队的渠道和信息，但绝大多数球队都更理性和精明的审视引援工作，要求试训、工资和经济费明晰、货比三家、不盲目出价。此外，广东宏远、东莞新世纪两支球队在青少年培养上的投入和成功，也让更多球队意识到俱乐部发展的成功之本，老板们逐渐开始在青少年培养上投资，而不再仅有花大钱请外援的短视行为，这也使外援能要到的价码不断下降。

CBA 也不再看重大牌的名字。这 17 名拥有 NBA 背景的球员可分为两类：老迈的过气明星和年轻的当打球员。过气的大牌是出于票房的考虑，以第一个引进 NBA 大牌的山西队为例，过去两年他们在票房上受益匪浅，如今球票涨价，套票销售接近全部座位的五成。

但仅有这些还不够。山西今年在最后时刻宣布放弃马布里，虽说有些不厚道，但从投资性价比上看，放弃马布里能让他们省下超过 200 万人民币，也标志着从前最疯狂的山西队也进入了理性选择阶段。

弗朗西斯之于北京也是如此。一个“弗老大”能够提升票房，但六连胜才更是北京票房的保证。所以，当你不能对球队有所帮助时，当你还耍大牌不想训练时，教练会毫不犹豫的辞掉你。里基·戴维斯之于江苏亦如此。

在新疆，昆西·杜比用实际行动证明 CBA 即将迎来新的潮流：在 NBA 打过球，再到 CBA 打球，重要的不是腕儿，而是年龄。有意思的是，杜比原是浙江广厦看中的人，没有如约上飞机，而是去了新疆，广厦的总经理叶湘玉说，她不和别的球队争，她要实惠的，她选择了克里坦顿。这两人的工资，差不多是 1 比 3。所以她非常期待新疆和广厦碰面的那一天，要看看克里坦顿和杜比谁更实惠。黄凯也想看看大牌被打爆的场面。

## 来了之后

就在如今的 CBA 不缺大牌、不缺高水平球员和高水平比赛的时候，黄凯在看球过程中，发现了另一个问题。“当 CBA 的软件条件迅速提升的时候，我们在其他行业中往往存在的硬件优势在 CBA 却恰恰相反，成为了短板。看着这些水平出色的球员在一个偏僻的只能容纳三四千人的小场馆里打球，有些地板还是凹凸不平的，你真的觉得不配。”黄凯说，“而且，场馆太偏僻遥远了，我开了两小时的车，不仅有北京堵车的因素，另一个重要原因是北京首钢队的主场位于石景山区。另外，球馆里有吸烟的、骂娘的、扔矿泉水瓶的，往往到下半场时，馆内就烟雾缭绕，而且寒冷异常，球员都需要穿着保暖裤，更别说观众了。所以，再好的比赛也不能像欧洲职业联赛那样，吸引白领人群领着老婆、孩子前往。而这才是 CBA 的消费力。”

有些地方不是没有好球馆，比如北京的五棵松篮球馆，一直空在那里；还有广州演艺中心，都是 NBA 协同中国当地政府建设的具有 NBA 水准的球馆。但这时候，球队又不敢入驻了，怕来的球迷太少，造成场内太空旷，没有主场气氛。

前篮管中心主任李元伟拒绝了 NBA 在中国举办联赛的想法，但他对于 NBA 在中国建设球馆却大力欢迎。因为他觉得现有球馆是 CBA 未来持续发展的最大障碍。

有了大牌，有了高水平比赛后，怎样才能吸引人群观看，变成了一个非技术话题。

# 球队搬家史

熊熊 / 文

新奥尔良黄蜂队因为运作惨淡成为了历史上第一个被 NBA 联盟拥有的球队。

黄蜂队的球迷面临着球队可能搬迁到另一座城市的痛苦——而这是美国体育联盟中常发生的事。毕竟，黄蜂队本身就是在 2002 年从夏洛特搬迁过来的。究竟黄峰被卖给联盟是怎么发生的呢？

黄蜂队的老板 George Shinn 最终决定放开他 20 多年前在夏洛特入手的职业队伍，把黄蜂队卖给了联盟。Shinn 之前尝试过把俱乐部转手给股份少的 Gary Chouest，但没有成功。

NBA 总裁大卫·斯特恩说联盟会优先把估值在 3 亿美元的黄蜂队卖给一个将黄蜂队留在新奥尔良的主人。

事实上，西雅图的粉丝多希望几年前联盟也曾这么对待老的超音速队。还记得超音速的老板 Howard Shultz（也是星巴克的老板）在 2006 年把球队卖给了俄克拉何马城的商人。

两年后，在西雅图呆了 41 年的超音速向东搬迁重新安家，成为了俄克拉何马城雷霆队。现在雷霆队成为了 NBA 最好的年轻队伍之一，留下西雅图的粉丝空想本来可以发生的事。

令人悲伤的是体育队伍收拾背包，搬迁到其他城市在美国体育职业联盟中是经常发生的事。最著名的例子包括洛杉矶湖人队离开了寒冷的明尼苏达——有着 10000 个湖的地方。

你能想象杰里韦斯特、魔术师约翰逊在明尼阿波利斯打球的样子吗？他们本可以冰下钓鱼而不是走在好莱坞星光大道上。

有没有想过犹他的队伍怎么会叫爵士队？在那块地方没有那么多音乐的历史，实际上爵士队是 1979 年从爵士乐之都新奥尔良搬迁过来的，他们不喜欢叫自己“犹他山人”。

队伍的搬迁不是 NBA 特有的，在 NHL、NFL、MLB 的队伍里也有离开拥护他们的粉丝另找一个地方的。冰球的温尼伯喷气机队成为了菲尼克思丛林狼队；橄榄球联盟的田纳西州巨人队成为了休斯敦涂油者队；橄榄球联盟的小马队在巴尔弟摩赢过一次超级碗，而在现在所在的印第安纳波利斯也赢过一次。



新奥尔良球迷希望球队留在本地

垒球联盟的勇者队更甚，它是 1871 年在波士顿成立的（当时是另一个队名），1953 年到 1965 年位于密尔沃基，之后在亚特兰大安家。

一个曼联的粉丝能想象他们的俱乐部被搬至利物浦吗？皇马的粉丝会怎么办？如果他们的队伍搬去了加泰罗尼亚？这些都可以肯定的认为永远不会发生。

但是在美国体育联盟，队伍搬迁过而且以后也会发生。黄蜂队在他们的历史上已经搬过一次。粉丝们只能希望在联盟的保护下，黄蜂队能够找到一个值得的拥有者，而不是去一个新的地方。

ctrip 携程

携程出行指南

旅游度假人气指数

| 国内 TOP10 | 关注变化 | | 国外 TOP10 | 关注变化 | |
|---|---|---|---|---|---|
| 九寨沟 | 113% | ↑ | 尼泊尔 | 132% | ↑ |
| 广州 | 64% | ↑ | 加拿大 | 25% | ↑ |
| 黄山 | 36% | ↑ | 澳大利亚 | 23% | ↑ |
| 北京 | 17% | ↑ | 日本 | 0% | ↑ |
| 澳门 | 0% | ↑ | 韩国 | –6% | ↓ |
| 香港 | 0% | ↑ | 柬埔寨 | –10% | ↓ |
| 丽江 | –11% | ↓ | 印度尼西亚 | –10% | ↓ |
| 厦门 | –12% | ↓ | 新加坡 | –10% | ↓ |
| 桂林 | –22% | ↓ | 泰国 | –18% | ↓ |
| 三亚 | –26% | ↓ | 马尔代夫 | –39% | ↓ |

（10–12–28 到 11–01–03）

携程专家点评：
从出行情况看，元旦旅游市场总体良好，从全国主要城市的游客在线预订携程的自由行、团队游等情况看，三亚、厦门、云南、哈尔滨（亚布力）等处于人气前列。三亚是境内最旺的目的地，尤其是携程独立成团的团队游人数增加了一倍以上。很多出境线路游客量大幅增加，香港人气继续大幅领先其他目的地，携程赴澳门一地的自由行游客是去年的 4 倍。曼谷、柬埔寨、巴厘岛、新加坡也是今年元旦出境游的突出亮点。
从上网预订的人气看，由于处于元旦假日和出游小高峰，一些线路本周人气有所下降。但广州、北京、上海等城市周边短途产品的预订量明显增长，特别是温泉自由行很受欢迎。
携程提醒：目前部分春节出境旅游的产品已经订满，节后产品已经推出并且价格大幅下降，建议游客提前关注。

* 携程旅游度假人气指数是国内领先的在线旅游服务商携程旅行网，深入研究每日超过 1800 万的目的地访问数据，依据科学模型权威统计发布，客观地反映了旅游消费趋势及目的地关注变化。

机票价格指数

| 城市 | 最低折扣 | 最低价格 |
|---|---|---|
| 北京 – 上海 | 4 折 | 440 |
| 北京 – 广州 | 6.5 折 | 1110 |
| 北京 – 深圳 | 7.5 折 | 1310 |
| 北京 – 杭州 | 3.5 折 | 400 |
| 北京 – 成都 | 5 折 | 700 |
| 北京 – 青岛 | 7 折 | 500 |
| 北京 – 大连 | 5 折 | 360 |
| 北京 – 武汉 | 5 折 | 540 |

注：机票价格及折扣信息仅供参考，均不包含机场建设费和燃油附加费

（11–1–10 到 11–1–16）

酒店价格指数

| 城市 | 酒店名称 | 星级 | 门市价 | 会员价 |
|---|---|---|---|---|
| 北京 | 北京中奥马哥孛罗大酒店 | 5 | 3450 | 782 |
| 上海 | 上海五角场华美达大酒店 | 4 | 1495 | 428 |
| 广州 | 广州嘉逸国际酒店 | 5 | 1500 | 590 |
| 成都 | 成都嘉好·弗斯达酒店 | 4 | 398 | 228 |
| 厦门 | 厦门华侨大厦 | 4 | 471 | 268 |

双重低价保证，三倍赔付承诺：贵了，携程赔您 3 倍差价！
备注：酒店价格及优惠信息仅供参考，具体情况以携程旅行网（www.ctrip.com）公布为准。

www.ctrip.com
400 820 6666
m.ctrip.com（手机上网）
无论何时何地，手机拨打即可注册为携程会员
开始体验便捷的旅行服务，享受丰富的积分奖励

微排地球 MICRO-EMISSION EARTH

到未来去生活

它是一场回归自然的旅程,更是史无前例的革命,目标直指蓝天白云,现实中却步步为营;

它是一个标准技术系统,也是一种全新的生活方式,用全球顶尖的能源技术,满足最人性化的需求;

它是中庸平和的价值观,也是顺势而为的文化,触发于日益紧迫的环境危机,诠释“天人合一”的古老智慧。

它从中国太阳谷出发,又从城市席卷到乡村——它是皇明公司这个世界新能源科技领袖企业创造的“微排地球”理念,也是可以复制的“诺亚方舟”,它以清洁能源为驱动,现在正加速起航。

# 进入未来城市



世界上最大的单体太阳能建筑——“中国太阳谷·日月坛微排大厦”

> **太阳谷通过自主研发的太阳能光热利用科技和全球顶尖的节能科技,已经构建了集民用、商用、工业、农业为一体的样板工程,整个城市在建筑、社区、交通、公用设施、能源使用等领域实现了微排化,我们将在此基础上完善和改进,实现微排城乡一体化。**
>
> **——黄鸣**

1933 年 7 月,在一艘名为 S.帕特立斯号的法国邮轮上,国际现代建筑会议(CIAM)举行了主题为“功能城市”的主题会议,最终达成的《雅典宪章》表达了当时的建筑大师们对于“未来城市”的看法:“有机城市之各构成部分的大小范围,应该依照人的尺度和需要来估量。”这次宪章标志着现代城市规划进入强调功能主义的新阶段。

如今,污染、拥堵等问题以及日益严峻的环境危机,迫使人们再度把城市功能摆到会议桌上。一场将彻底改变人类生活方式的革命正在酝酿之中——各国都在反思和调整发展战略,跨国公司纷纷打出低碳、环保的口号,而 IBM 所倡导的“智慧地球”方案甚至上升为美国政府的国家战略。全球应对危机的变革之道正在向城市纵深和边缘延展。

在中国,皇明公司率先提出“微排地球”战略。与“智慧地球”相比,这家太阳能公司的创想更现实,也具有更强的实践意义。皇明的新思路从建筑扩大到城市整体规划,并直指广袤的乡村地带。目前在国内,还没有一家公司提出过如此大规模的可行性战略。

皇明公司董事长黄鸣把这一战略称为“方舟计划”,不由让人想到 78 年前的那艘油轮——尽管两者在“功能”上有相似之处,驱动力却迥然不同。皇明勾勒的“微排城市”蓝本,已非功能分开的建筑集群,而是以新式能源为内核的立体生态区。

## 什么是“微排地球”?

在太阳能领域浸淫多年,黄鸣对各种单体项目早已了然于心,独立厂房、教室、会议厅——他还不惜代价为皇明公司员工设计了太阳能宿舍楼。2000 年,企业到达一定规模后的瓶颈和重现蓝天白云的愿望,让他向前跨出了一大步:超越熟知领域,打造“微排地球”。

中国太阳谷成为他的试验基地。七年之后,在一次国际会议上,黄鸣带着太阳谷的规划框架对世界各地的专家学者侃侃而谈,在与会人员的赞赏声中,“微排地球”战略初步成型。

“微排地球”是皇明公司根据人类未来生活需求制订的综合解决方案,它发端于绿色能源,旨在从技术、生活、文化三个层面调节人们的幸福指数;它既是一个技术系统,也是一种新的生活方式。“我们在创造、普及并推动它的时候,也是在描述一种文化概念,提供一种新生活标准,我们管它叫‘未来新生活运动’——这是一种社会革新和文化启蒙。”皇明公司董事长黄鸣补充说,“微排地球”更意味着一种中庸平和的价值观和顺势而为的文化。

这个充满“革命”激情的“社会企业家”,不仅从理念上描述了“到未来去生活”的“理想国”,还以“中国太阳谷”为实践基地,营造可以被复制的“微排城市”模板。太阳谷和它绽放出的未来城市之光,正吸引着来自全世界的眼球。

## 从“光辉城市”到“微排城市”

黄鸣“微排城市”的蓝图有着驳杂的源头。在他精心营造的博物馆中,有许多中西合璧的画像和故事:陶渊明的“桃花源记”、柏拉图的“理想国”、托马斯-莫尔的“乌托邦”等等,这些前辈的故事,他既当作激励,也以为警戒。他相信,可实现的梦想才有价值。

“中国太阳谷”的微缩模型展示在黄鸣集团办公楼的一楼大厅,精致而极具震撼力,其中隐藏着现代城市的进阶之路,而道路上的一些大师可能连黄鸣本人也没有意识到。他们是勒·柯布西耶、路易斯·康、L·芒福德……黄鸣对“未来城市”的构想以及他在德州的试验,既是集大成的成果,也是向这些大师致敬。

勒-柯布西耶正是 CIAM1937 年会议的主持者,他的“光辉之城”构想对后世影响深远——“光辉之城”由批量生产的联排建筑群采用多种材料与场景组合而成,柯布西耶将其划为若干“连续功能分区”,以中间线为基准,居住区、商务区、旅馆、绿化区、工业区以及仓储区等平行带分布两旁,并由立柱支起,形成立体的绿色结构,类似于人体,带有明显的生物学隐喻。“光辉之城”的影响正如名字本身,为未来城市照亮了路径。

在柯布西耶启发之下,“建筑诗哲”路易斯?康以一种全新结构表达城市的诗性。他将高速公路称为河流,而街道为运河——1962 年为孟加拉国所规划的行政区贯彻了他的想法。300 万平米行政区,以婆娑的绿树和湛蓝的天空为背景,楼宇倒影水中,与天光云影共徘徊。

城市学家路易斯? 芒福德也对“光辉之城”做过深刻研究,他认为:“城市乃是人类之爱的一个器官,因此最优化的城市模式应该是关怀和陶冶人。”芒福德将“光辉之城”与埃比尼泽?霍华德的“田园城市”假说结合起来,认定生态主义是未来城市的走向。他提出“区域性城市”的概念,即多个独立并存并相互联系的城市生态社区,形成一个有机的网络体系;在看美国多处社区成功后,他重申达尔文的预言:“人类还可以提高到一个更加伟大的幸福命运。”

黄鸣关于“微排城市”的构想暗合了这些大师的理念,集团从位于北京、杭州等地的专业设计、咨询公司中收集建议,大胆地从能源行业跨界到建筑和城市规划中。黄鸣并非城市学家,但他同样深信:城市一旦消除了它的缺陷,将来发挥的作用将会远超过历史上任何时期,而且都具有高度的思想光辉、明确的目标和爱的色彩。

而缺陷的核心正在于能源问题,确定了未来城市功能和发展思路之后,皇明公司在新式能源上的优势开始显现出来,并完美呈现于太阳谷的模板之中。

## 太阳谷:未来绿色生活模板

以太阳能为主的新能源替代了传统能源,节能技术得到集成化应用和智能化控制,节能住宅、五星级酒店、工厂和办公楼等组合而成的立体城市由此拔地而起——中国太阳谷就像一个微缩的人类未来绿色生活模板,演绎着全新的“微排”生活。

2010 年 9 月,来自世界 200 多个城市的 3000 多位专家和政府、企业高层,亲眼见到并体验了中国太阳谷的壮观和奇妙之后,无不击节赞叹,认定这就是未来城市发展的主流方向。

而几年之前,太阳谷还只是以全球最大的太阳能光热高科技孵化器而闻名。驻扎其中的皇明公司,汇集了干涉镀膜、高温热发电、温屏节能玻璃等全球顶尖的太阳能热利用核心技术,每年将 500 多项新技术、新工艺转化成生产力。随着皇明公司研发范围的扩大,太阳能、光能、地热等新能源逐步与建筑结合。太阳谷也一跃成为世界可再生能源的生产制造中心、研发检测中心、科普教育中心、观光旅游中心和会议交流中心,具备了“微排城市”的雏形。

“太阳谷通过自主研发的太阳能光热利用科技和全球顶尖的节能科技,已经构建了集民用、商用、工业、农业为一体的样板工程,整个城市在建筑、社区、交通、公用设施、能源使用等领域实现了微排化,我们将在此基础上完善和改进,实现微排城乡一体化。”黄鸣说。

太阳谷展示的不仅是皇明公司的实力,更重要的是新能源在未来的巨大潜力。以日月坛为例,这个太阳谷的标志建筑,也是目前世界上最大的单体太阳能办公大厦,总建筑面积约 7.5 万平方米,集展示、科研、办公、会议、培训、酒店等功能于一身,整体节能效率高达 88%,每年可节约标准煤 2640 吨、节电 660 万度,减少污染物排放 8672.4 吨。而整个太阳谷内可再生能源利用率达 40%以上,建筑和照明的二氧化碳排放减少 30%。整体节能 80%以上。

太阳谷节能效率源自皇明的先进能源技术:驱动太阳能空调、热水系统、游泳池、光伏发电、亮化、遮阳等系统高效运行,而温屏节能玻璃、滞水层跨季节蓄能技术、辐射吊顶技术、地源热泵技术、外墙外保温、雨洪收集系统、中水处理等几十项国际领先可再生能源技术又不断为它输出绿色能量,如黄鸣所说,“这是一个自我循环的系统,输入很少,产出却很多。”

作为一个立体的生态城市模型,“太阳谷”还具有旅游、居住、教育、交通等完善的城市功能,综合节能技术的应用,使得整个“中国太阳谷”在办公建筑、居住社区、道路交通、企业生产、公用设施、能源使用等领域实现了“微排化”。

太阳谷“蔚来城”项目是皇明公司做出的最大胆的尝试,三期项目秩序井然,整个住宅区如同优雅的盒子,其核心价值在于全方位地满足人性化需求。光线通过顶层的太阳能设备带来清洁能量,楼群之间的坡道、水池、银杏和竹林等景致又让整个社区带有典型的中国意趣。站在宽大阳台上远望,不仅可以看到蓝天白云,还有一汪清澈的湖水。

蔚来城既是中式园林的再现,又代表了维吉尔式的梦想——一首对自然及其组成元素的颂歌,它综合考虑了地形、水土乃至气候等诸多自然要素,追求建筑与自然合一的秩序。清新的都市风格,让人想起柯布西耶设计的萨伏伊别墅,而先进的能源技术又赋予它超前的未来感。用黄鸣自己的话来讲,“中国的文化底蕴和现代技术相结合,创立独特的东西,才能超越时代。”此外,他还按照美国建筑大师道格拉斯的方案,在太阳谷内复制了道格拉斯住宅,“里面是美国格局,外面却是徽派造型”。

太阳谷是黄鸣自己开下的一盘棋,“只有黑棋,没有白旗,也没有对手。”皇明公司跨界进入地产界,却无意与其它地产开发商和设计院竞争。“醉翁之意不在酒”,而在于自然之间。黄鸣想用这个棋局来证明企业的实力,同时召唤更多的合作伙伴;而他的理想也并非做地产开发商,“而是要成为城市运营商和产品供应商,或者说,综合方案供应商。”

## 可复制的“方舟”

太阳能、光伏、风能、地源热泵等新能源和节能结束的大规模综合应用,成为考验皇明公司的最大难题。黄鸣早料到了这一点:“我们在建设时,就考虑到了复制的问题,通过建造‘中国太阳谷’,我们较好地解决了新能源和各类节能技术在城市中的系统性集成及控制问题。”

伴随着集成和控制系统的成熟,皇明负责工程的副总经理王强也完成了工程师到统筹者的转型。他打破各专业部门之间支离破碎的局面,形成综合解决方案,把土地、规划、设计、新能源和节能技术集成、整体建造、运营等整套体系,用一个公司化的组织架构全部包含进去。

“我们实施大型项目有三个步骤,实地考察后,让客户勾画 176 个选项以确认细节;然后提供初步方案和报价;最后各部门协作实施完成,并及时提供完备的后续服务。”王强说。尽管皇明的综合解决方案报价略高于同行业其他公司,但依然有大量客户涌上门来。这是因为皇明的工程不仅质量更好,范围更广,也更为人性化。王强根据建筑的状态分别提供“成药”和“处方药”,而他经手的大工程不计其数,如天安门修整项目,航四所的能源改造等等,这些工程让他对“微排城市”的未来深信不疑。

以太阳谷为平台打造“微排城市”的模范样板,以及其他城市社区的成功案例,让皇明公司成为中国众多城市的运营顾问,他们为天津生态园、吉林松原,内蒙古赤峰,湖北襄樊,江西新余等地提供了“微排城市综合解决方案”。2009 年 9 月,湖南省建设厅副厅长张建新盛情邀请皇明公司协助制定湖南省的节能标准,推动光热、光电、温屏节能玻璃在湖南的应用。

黄鸣一再提及诺亚方舟的故事。在他看来,太阳谷就像一艘方舟,而且可以全面地复制。而这个方舟,要和与日俱增的“垃圾建筑”竞逐。佛家的智慧启迪了黄鸣,他开始尝试“把敌人拉过来”,“太阳谷作为模板,要给买房子的人看,更要给卖房子的人看。”

如今,包括万科、万达在内的多家地产开发商都表示愿意和皇明合作,许多城市的区政府也邀请皇明担任运营顾问。黄鸣的协作战略初见成效。但他仍觉“路漫漫兮其修远”:“微排因素还要不断组合,从城市传导至农村,从一个国家传至另一个国家,最终形成‘微排地球’”。

对于黄鸣来说,现在最大的挑战就是时间。

## 中国可再生能源大事记(一)

▶ 1958 年 4 月 11 日,毛泽东主席指示,要好好推广沼气。

▶ 1965 年 8 月 31 日,中共中央、国务院发布《关于解决农村烧柴问题的指示》。

▶ 1974 年 8 月 30 日,周恩来总理亲自过问新能源开发的情况,指示国防科工委和中国科学院等单位,就利用太阳能的问题写出一个比较详细的材料。

▶ 1979 年 1 月 20 日,国家科委新能源专业组筹备组在京成立。国家科委指定由水电部牵头,张彬任组长,齐明、林汉雄、朱伯方、崔璇、白凡任副组长。五个专业组分别是太阳能、风能、生物质能(沼气)、地热和磁流体发电,海洋能分组问题待定。

▶ 1979 年 9 月 6 日,中国太阳能学会成立暨全国第二次太阳能利用经验交流会在西安召开。

▶ 1979 年 9 月 27 日,北京市太阳能研究所成立。

▶ 1979 年 9 月 28 日,中国共产党第十一届四中全会通过的《中共中央关于加快农业发展若干问题的决定》中指出.大力推广沼气。

▶ 1980 年 3 月 5 日,中共中央、国务院发布《关于大力开展植树造林的指示》,要求在烧柴困难的地区,大办沼气和积极发展薪炭林。

▶ 1980 年 8 月,由中国太阳能学会主编的《太阳能》杂志创刊,正式在全国发行。

▶ 1980 年 10 月 18 日,全国第一次农村能源学术讨论会在京召开,中国沼气协会成立。

▶ 1981 年 1 月 7 日,第二次能源政策研究座谈会和中国能源研究会成立大会在京召开。

▶ 1981 年 3 月 20 日,中国太阳能学会生物质能专业组成立大会在成都召开,与会代表 44 人。

▶ 1981 年 4 月 2-10 日,国家科委和地矿部联合在天津举办中美地热技术座谈会和美国地热展览会,与会代表 200 人。

▶ 1981 年 8 月 10-21 日,联合国新能源和可再生能源会议在肯尼亚内罗毕召开。国家科委副主任武衡率团参加了会议。

▶ 1984 年 10 月 31 日,国务院农村能源领导小组第一次会议在北京召开。

▶ 1984 年 11 月,中国电机工程学会成立风能专业委员会。

▶ 1985 年 3 月,《风力发电》杂志创刊,第一期印刷出版。

▶ 1986 年,平板型太阳能集热器产品技术条件国家标准颁布实施。

▶ 1987 年 5 月 11 日,我国引进加拿大的太阳能热水器板芯生产线,在北京市太阳能研究所举行开工典礼。

▶ 1987 年 12 月 2 日,第三次农村能源学术讨论会在安徽召开,会议向国务院提出了加强农村能源工作的意见。

▶ 1987 年 12 月 9 日,国际省柴灶推广基金会(FWD)中国中心点在北京成立。

**▶ 1988 年,时任地矿部德州石油钻井研究所技术装备室副主任、高级工程师的黄鸣利用业余时间,研制成功了第一台太阳能热水器。**

联合策划:

皇明

远见传播

理性、建设性 经济观察报 The Economic Observer

主管/主办:三联集团公司 出版:经济观察报社 社址:山东省济南市趵突泉北路 20 号 电话:(0531)86029768 北京记者站电话:(010)64209021/22/23/24/25/26 广告电话:(0531)86029198、(010)64209951 广告经营许可证号:3701004000040 传真:(0531)86029568 发行电话:(010)64209026-1175

本报在全国八城市同时印刷:北京经济日报印刷厂、北京瑑雯印务科技发展有限公司、上海文汇新民联合报业集团印务中心、深圳宝安报印刷厂、四川新华彩色印务有限公司、山东大众华泰印务有限责任公司、江苏鸿兴达邮政印刷有限公司、中闻集团西安印务有限公司、长江日报报业集团印务总公司

印刷质量投诉热线:(010)64243008